

FINANCE

Коммерсантъ ВОРОНЕЖ №5-6 ИЮЛЬ-АВГУСТ 2009 года РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ



ГОСБАНКИ ВЗЯЛИСЬ ЗА БАРАНКУ | 4

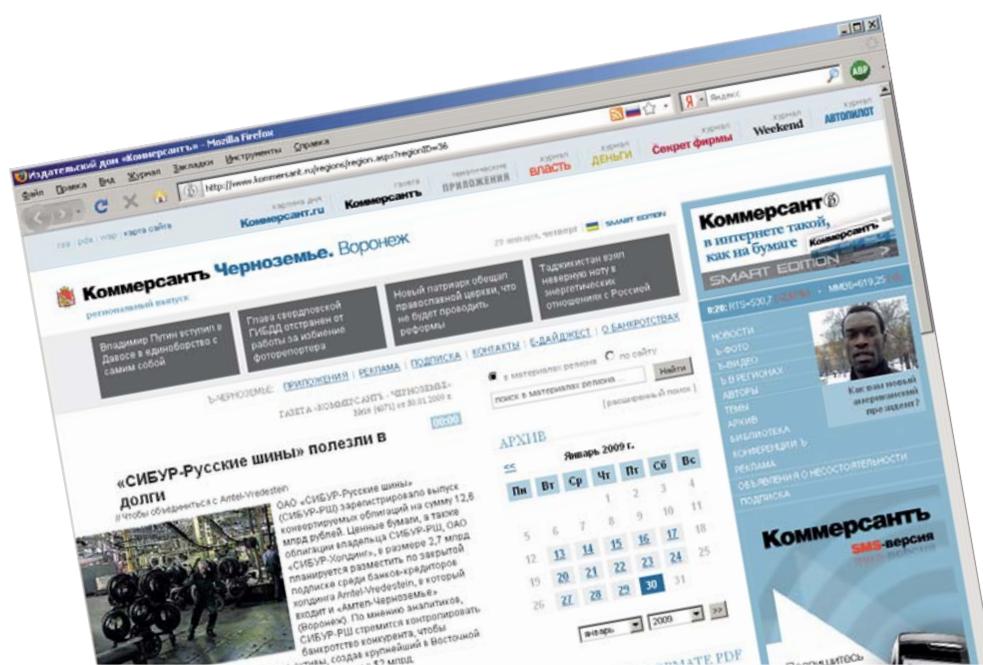
НЕ ПРЕУМНОЖИТЬ, ТАК СОХРАНИТЬ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ СБЕРЕЖЕНИЯ | 7
ПО МАЛОЙ НУЖДЕ БАНКИ ПОДНЯЛИ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ПОТРЕБКРЕДИТАМ | 11
БЕЗ СТРАХА И КРЕДИТА ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЖЕСТОЧАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К СТРАХОВАНИЮ | 13

Коммерсантъ online

А Вы знаете, что аудитории читателей online и печатной версии пересекаются не более чем на 25%?*

По вопросам размещения
online-рекламы обращайтесь
в службу рекламы
черноземной редакции:
(4732) 390 702

* оценочные данные экспертного заключения



FINANCE

Коммерсантъ Воронеж №5-6 июль-август 2009 года



ВИКТОР БЕККЕР
РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

БИВАЛЮТНЫЙ ВЫБОР

У моего приятеля вот-вот должна родиться жена. Аккурат в кризис. А они еще ежемесячно выплачивают ипотечный кредит.

С другой стороны – а когда? Постоянно не то, так другое. Сегодня кризис, завтра еще что-нибудь. Не ждать же до 50 лет. Да и где гарантия, что тогда наступит стабильность? Одним словом, нечего рассуждать – надо готовиться к пополнению в семье.

А как готовиться? Напуганный разговорами об осенней второй волне кризиса, приятель решил, что деньги, которые он скопил за последнее время, могут обесцениться. И захотел купить валюту. И спросил у меня, что лучше покупать – евро или доллары.

Не люблю давать советы в щекотливых ситуациях. Ошибешься – будешь виноват. А отказать неудобно. Посмотрел в интернете, что думают эксперты. Оказалось, все думают по-разному. Патриоты и «леваки» кричат, что нефть дорожает, рубль укрепляется, а Америке скоро настанет «кирдык».

Ну, насчет укрепления рубля они, конечно, погорячились. С долларом все сложнее. Американцам-то выгодно свою валюту опустить. И в Европе ситуация стабилизировалась. Значит, евро? С другой стороны, «либералы» поднимают на смех «антиамериканистских» крикунов. Говорят, что у экономики США такой, мол, потенциал – «скорее небо упадет в Дунай», чем доллар рухнет. Тоже верно. Американская экономика давно уже зиждется не на товарах, а на идеях и инновациях. Изобретет очередной Билл Гейтс что-нибудь эдакое – и доллар взлетит, как ракета.

Одним словом, посоветовал я приятелю создать свою собственную бивалютную корзину – купить на половину суммы евро, а на другую половину – доллары. В любом случае хуже не будет. Подробнее о том, как попытаться сберечь свои накопления, – заметка на стр. 7. ■

COVER STORY

4 ГОСБАНКИ ВЗЯЛИСЬ ЗА БАРАНКУ

РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ДОРАБОТАЛО ГОСПРОГРАММУ ЛЬГОТНЫХ КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. ПЕРВЫЙ МИНИМАЛЬНЫЙ ВЗНОС СНИЖЕН ВДВОЕ, А ЦЕНОВОЙ ПОРОГ УВЕЛИЧЕН С 350 ДО 600 ТЫС. РУБЛЕЙ.

SERVICE

7 НЕ ПРЕУМНОЖИТЬ, ТАК СОХРАНИТЬ

В ПРЕДДВЕРИИ ВТОРОЙ ВОЛНЫ КРИЗИСА НАСЕЛЕНИЕ ПЫТАЕТСЯ НАЙТИ СПОСОБ СОХРАНИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ. БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ, РАЗМЕСТИВ ИХ НА МУЛЬТИВАЛЮТНЫХ ДЕПОЗИТАХ.

TREND

11 ПО МАЛОЙ НУЖДЕ

БАНКИ ПОДНЯЛИ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ПОТРЕБКРЕДИТАМ, СОКРАТИЛИ СРОКИ КРЕДИТОВАНИЯ И БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНО, ЧЕМ РАНЬШЕ, ОТБИРАЮТ КЛИЕНТОВ. ЧТОБЫ СНИЗИТЬ СВОИ РИСКИ В СЛУЧАЕ ПОТЕРИ РАБОТЫ ЗАЕМЩИКАМИ, ФИНОРГАНИЗАЦИИ АКТИВНЕЕ РАБОТАЮТ ПО КОРПОРАТИВНЫМ ПРОГРАММАМ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ УСТОЙЧИВО ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

TREND

13 БЕЗ СТРАХА И КРЕДИТА

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА БАНКИ УЖЕСТОЧАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К СТРАХОВАНИЮ, ОБЪЯСНЯЯ СВОИ ДЕЙСТВИЯ ВОЗРОСШИМИ РИСКАМИ НЕВОЗВРАТА, НАПРИМЕР, ИЗ-ЗА ПОТЕРИ ЗАЕМЩИКОМ РАБОТЫ.

SERVICE

16 ФАКТОРИНГ: СРЕДСТВО ДЛЯ «ОБЕЛЕНИЯ» ТОВАРООБОРОТА

УЧАСТНИКИ «КОНСИЛИУМА» ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ ТАКОГО СРАВНИТЕЛЬНО НОВОГО ДЛЯ РОССИИ КОМПЛЕКСА УСЛУГ, КАК ФАКТОРИНГ. ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА УЖЕСТОЧИЛИСЬ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ, А ЗНАЧИТ, СТАЛО УДЕЛЯТЬСЯ СЕРЬЕЗНОЕ ВНИМАНИЕ РАБОТЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА.

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» – ВОРОНЕЖ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИЙ БЕЛОУСОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР КОНСТАНТИН ЧАПЛИН, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ВИКТОР БЕККЕР, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ КАТЕРИНА ШМАКОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ГАЛИНА БАШМАКОВА, ФОТОСЛУЖБА ОЛЕГ ХАРСЕЕВ.
«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ.
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.
РЕДАКЦИЯ И ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ВОРОНЕЖЕ 394030, ВОРОНЕЖ, УЛ. СРЕДНМОСКОВСКАЯ, 31, (4732) 390-702.
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (4732) 390-702. ОТПЕЧАТАНО В ОАО ПК «ОРИУС», ЛИПЕЦК, УЛ. МОСКОВСКАЯ, 83 (4742) 31-41-05.
ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 16300 ЭКЗ. ТИРАЖ В ВОРОНЕЖЕ 2300 ЭКЗ.

ГОСБАНКИ ВЗЯЛИСЬ ЗА БАРАНКУ

С МАРТА РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО, РЕШИВШЕЕ ПОДДЕРЖАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АВТОПРОМ, КОМПЕНСИРУЕТ ИЗ ГОСБЮДЖЕТА ДВЕ ТРЕТИ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ПО КРЕДИТАМ НА ПОКУПКУ МАШИН, ВХОДЯЩИХ В СПИСОК МИНПРОМТОРГА. В ИТОГЕ ЗАЕМЩИК ПОЛУЧАЕТ ДЕНЬГИ ПО СТАВКЕ, ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В БАНКАХ. В ИЮЛЕ ГОСПРОГРАММА БЫЛА ДОРАБОТАНА. ПЕРВЫЙ МИНИМАЛЬНЫЙ ВЗНОС СНИЖЕН С 30 ДО 15%, А ЦЕНОВОЙ ПОРОГ УВЕЛИЧЕН С 350 ДО 600 ТЫС. РУБЛЕЙ, ЧТО РАСШИРИЛО СПИСОК АВТО, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ. К 9 ИЮЛЯ В БАНКИ ПОСТУПИЛО ПОЧТИ 32 ТЫС. ЗАЯВОК. ИЗ НИХ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ ТОЛЬКО ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНЫМ БАНКОМ (ЦЧБ) СБЕРБАНКА ВЫДАНА 1 ТЫС. КРЕДИТОВ НА 180 МЛН РУБЛЕЙ. АННА ЧЕРНИКОВА



ДИЛЕРЫ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА НАХОДЯТСЯ НА НИЗКОМ СТАРТЕ

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

Осенью прошлого года правительство России заявило о необходимости поддержать покупателей недорогих машин, пообещав субсидировать процентную ставку по кредитам на покупку новых автомобилей российской сборки не дороже 350 тыс. рублей. В конце марта 2009 года появилось соответствующее постановление, которое вступило в силу с 1 апреля. Выдавать

автокредиты по госпрограмме субсидирования в размере двух третей ставки рефинансирования получили право Сбербанк и ВТБ 24, а также Россельхозбанк. Но у последнего особая специфика. Он работает только с физлицами, имеющими личное подсобное хозяйство. Субсидии предоставляются банкам напрямую, ежегодно планируется выделять средства в размере 2 млрд рублей – вплоть до конца 2011 года. 6

млрд рублей за время действия программы хватит примерно на 150 тыс. автомобилей.

Чтобы отвечать критериям, заданным государством, автопроизводители были вынуждены снижать цены на машины или отдельные комплектации. Ведь даже попадание в список одобренных моделей не гарантирует выдачи льготных кредитов, если стоимость авто выше пороговой. К примеру, Ford сократил цену начальной комплектации производимого во Всеволожске Ford Focus с 388,7 до 345 тыс. рублей. Зато прочие комплектации с 1 апреля, напротив, подорожали. Ульяновский автозавод «сбросил» цену «УАЗ» Hunter в минимальном комплекте с 362 тыс. до искомых 350 тыс. Однако, как показывали данные Минпромторга, на первых порах программа не пользовалась высоким спросом у россиян. За три месяца было приобретено только около 16 тыс. автомобилей.

В результате в начале июля правительство приняло решение расширить программу льготного автокредитования граждан. Теперь автокредиты со ставкой, субсидируемой государством, выдаются на покупку машин стоимостью до 600 тыс. рублей. Обновленный перечень автомобилей, которые будут продаваться в кредит со ставкой, дотируемой из бюджета, был увеличен за счет коммерческих машин, а также легковых иномарок, выпускающихся в РФ. То, что все автомобили собираются или в ближайшее время начнут собираться в России, – одно из ключевых требований Минпромторга.

Повышение минимального ценового порога, естественно, привело к тому, что число предложений машин, которые можно купить в рамках госпрограммы, увеличилось. В новый список вошли 50 автомобилей. Из них более 40 – отечественные машины, которыми считаются и снятые с производства иностранные модели, продаваемые российскими заводами под своими брендами. Количество пассажирских иномарок, которые теперь можно купить в кредит в рамках госпрограммы, увеличено до девяти. В изначальном списке были только Ford Focus, Renault Logan, Kia Spectra, Skoda Fabia и Fiat Albea. Теперь к ним добавились две модели Hyundai (Accent и Sonata), Chevrolet Cruze (пока не продается в России, но сборка вскоре будет запущена на заводе General Motors в Санкт-Петербурге) и Skoda Octavia. В перечень, разумеется, вошли старые отечественные ВАЗы, ГАЗы и УАЗы, а также ряд новых российских моделей. Помимо Volga Siber и внедорожника Tager (соответственно Chrysler Sebring и Ssang Yong Korando K4, выпускаемые под новыми названиями группой ГАЗ и на TagAZe), речь идет об «УАЗ» Patriot, седане С-100 (Таганрогский автозавод заказывал его разработку в Корее) и внедорожнике TagAZa Road Partner (снятый

> **СПРОС НА ЛЬГОТНОЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЕ РАСТЕТ. АВТОДИЛЕРЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО С ПРОСЬБОЙ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬ ПО ГОСПРОГРАММЕ К НИМ ЕЖЕДНЕВНО ОБРАЩАЮТСЯ ДЕСЯТКИ ЧЕЛОВЕК**

с производства SsangYong Musso). Из коммерческих автомобилей в перечень, в частности, включены российские «ГАЗель» и «Бычок», две модели Fiat (Ducato и Doblo) и малотоннажный грузовик ТагАЗа LC100.

Учитывая, что уровень локализации сборки иностранных моделей на территории России должен быть не ниже 50%, под действие госпрограммы так и не попали две модели Chevrolet – Aveo и Lacetti, которые входят в сегмент массовых иномарок. Уровень локализации сборки Aveo и Lacetti на калининградском «Автоторе» не превышает 30%, и завод не предоставил министерству документального подтверждения его роста. Если он выполнит требования, перечень может быть расширен за счет Chevrolet.

Аналогичная ситуация складывается с моделями Volkswagen Polo (собирается в Калуге) и Ford Mondeo (в Ленинградской области). Они также могут войти в перечень, но Volkswagen придется убедить Минпромторг в твердом намерении локализовать Polo, а Ford – снизить цену на Mondeo, которая превышает 600 тыс. рублей.

Одновременно в июле был снижен минимальный взнос за автомобиль – с 30 до 15% стоимости. Наконец, льготные автокредиты можно будет получать не только в госбанках, но и в частных. К системе льготного автокредитования допускают организации, которые имеют разветвленную филиальную сеть и чей собственный капитал по состоянию на 1 апреля 2009 года был не менее 70 млрд рублей. Под такие требования попадают, например, Альфа-банк и Юникредитбанк. В самом министерстве пока не говорят, о каких организациях может идти речь, сообщая только, что переговоры ведутся.

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

Условия получения льготного автокредита в целом мало отличаются от стандартных. Заемщику нужно иметь стабильный доход и работать на последнем месте не менее трех месяцев. Понадобится справка о зарплате (2НДФЛ), копия трудовой книжки и паспорт. Разница лишь в том, что кредит нужно погасить не более чем за три года, – кредитный договор должен заканчиваться не позднее 31 декабря 2011 года. Помимо стартовых условий, остальные критерии предоставления займа – по усмотрению банка, конечное решение о выдаче кредита выносится финансовой организацией. Аналитик управляющей компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин полагает, что существенных затруднений в получении автокредитов у физлиц не возникает, так как уже сейчас, по его мнению, в рамках программы работает достаточное количество банковских организаций.

Льгота для покупателя заключается в том, что государство рефинансирует две трети процентной ставки государственных и частных банков, колеблющейся сейчас в диапазоне от 17 до 25%. В итоге приобрести автомобиль в кредит можно с годовой средней ставкой в 8,6%. Эффективные ставки по кредиту госбанков разнятся. Так, в Сбербанке ставка автокредитования с учетом льгот составляет 6,33%, в ВТБ 24 – 9,33%, а в Россельхозбанке – 9,3%. Максим Клягин заявил, что не видит для потребителя весомых негативных моментов в госпрограмме, критики которой поначалу усмотрели в ней только повод задрать до пороговой цены немногих дешевых моделей. «Увеличение максимальной стоимости автомобилей, попадающих под льготное кредитование, до 600 тыс. рублей решило проблему сравнительно небольшого модельного ряда», – пояс-



ГОСПРОГРАММА БЛАГОСЛОВИЛА АВТОБИЗНЕС НА ПРАВОЕ ДЕЛО

нил господин Клягин, добавив, что инициатива российского правительства в значительной степени будет способствовать постепенному восстановлению спроса. «В целом перечень составлен логично, в него попали все те модели, которые пользуются наиболее массовым спросом», – подтвердил глава совета директоров холдинга Genser Игорь Пономарев.

В апреле экономия для заемщика, взявшего субсидируемый российским правительством автокредит на машину стоимостью 350 тыс., составляла около 40 тыс. рублей за весь срок займа, то есть до 2011 года. Максим Клягин согласился, что программа действительно позволяет заемщику уменьшить расходы: «При текущих средних ставках по автокредитованию на уровне 20-22% компенсация в примерно 7,6% выглядит весьма привлекательно. Соответственно, ставка для потребителя сформируется на уровне не выше 12%. То есть кредит обойдется примерно в полтора раза дешевле. При покупке автомобиля стоимостью около 600 тыс. сэкономить можно примерно 50 тыс. рублей».

СПРОС НА УСЛУГУ

Спрос на льготное кредитование постепенно растет. Автодилеры утверждают, что с просьбой проконсультировать по госпрограмме к ним ежедневно обращаются десятки человек. Банкиры, в свою очередь, тоже подтверждают рост интереса к услуге. Да и статданные фиксируют рост спроса на льготные автокредиты. По данным Минпромторга, к 20 мая Сбербанк выдал 6 тыс. автокредитов по специальным условиям, причем основным спросом у 90% заемщиков пользовалась «Лада». ВТБ 24 за аналогичный период предоставил физлицам 700 займов, самыми популярными автомобилями также стали модели «АвтоВАЗа», причем в основном «классика» (около 80%). Россельхозбанк к той же дате одобрил 121 заявку на автокредит по субсидируемым ставкам.

Уже к 9 июля в российские банки поступило почти 32 тыс. заявок на льготные автокредиты, было выдано 17,5 тыс. займов. В целом, полагают в министерстве, за год в рамках программы может быть реализовано 120 тыс. машин. Заме-

Кредиты для малого и среднего бизнеса

Не вешайте нос!
Поднимайте бизнес!

г. Воронеж, ул. 20 лет Октября, 78
(4732) 77 21 51
www.psbank.ru

Промсвязьбанк

На правах рекламы.

Подробную информацию об условиях предоставления, пользования и погашения кредита, размере неустойки, требованиях к Заемщикам и прочих условиях кредитования Вы можете узнать в Контакт-Центре по телефонам 8 800 555 20 20 (круглосуточно, звонок для регионов России бесплатный), (495) 787-33-34 и на сайте Банка www.psbank.ru. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251, бесспорная.

тим, что в 2008 году в России было продано 2,1 млн автомобилей, в первом полугодии 2009-го – почти 764 тыс., в июне – 118,6 тыс. В ЦЧБ Сбербанка России рассказали, что по состоянию на 1 июля жителями шести областей обслуживания было подано свыше 1,6 тыс. заявок на общую сумму 291 млн, выдано к той же дате 1 тыс. кредитов на 180,4 млн рублей. В ВТБ 24 и Россельхозбанке данные по регионам не раскрывают. Отраслевые эксперты считают, что количество выданных льготных автокредитов является неплохим результатом.

ЦЕЛИ ЛЬГОТ

Многие эксперты склоняются к тому, что, введя субсидии по кредитам на покупку автомашин, производящихся в России, государство решило помочь отечественным автопроизводителям, так как первые месяцы 2009 года показали отрицательную динамику реализации автомобилей в стране. По данным Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ), с января по март продажи машин упали на 40%, за март – сразу на 47%.

Примечательно, что уже два раза с начала текущего года АЕБ пересматривала свои прогнозы относительно продаж на 2009 год. Но падение превзошло все, даже самые пессимистичные ожидания. В России в марте оно усилилось (против 38% в феврале). От обвала авторынок не спас даже сезонный фактор – весной продажи традиционно оживлялись. Начали снижаться продажи и премиальных брендов, оправдав прогноз продавцов о том, что рост VIP-сегмента в январе-феврале 2009 года был временным.

Состоятельные россияне всего лишь поспешили приобрести машины по «старым» ценам, ведь повышение таможенных пошлин увеличило стоимость легковых автомобилей на 5-8%, а коммерческих – на 7-20%. В начале июля АЕБ опубликовала еще более плачевные сведения. Так, по данным ассоциации, продажи за январь-июнь упали на 49% до 763,9 тыс. машин, а в июне – на 56% до 118,6 тыс. Однако самым продаваемым брендом по итогам июня по-прежнему осталась «Лада». Причем если раньше модель «Калина» уступала наиболее популярной иномарке Ford Focus, то в июне сумела обойти ее по объему продаж. Можно сказать, что российские власти как минимум тактической победы добились – россияне стали больше брать недорогие отечественные машины.

Управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг» Моисей Фурщик считает, что программа льготного автокредитования отвечает интересам как потребителя, так и производителя. «Она не только гарантирует банку возврат кредита, но и расширяет

> ПОСЛЕ ИЮЛЬСКОГО РАСШИРЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ МИНИМАЛЬНЫЙ ВЗНОС ЗА АВТОМОБИЛЬ БЫЛ УМЕНЬШЕН С 30 ДО 15%

платежеспособность населения, стимулирует спрос на машины, производимые в России, что актуально в условиях глубокого спада в автомобильной промышленности», – пояснил господин Фурщик. По мнению аналитика, в выгоде от инициативы в итоге окажутся все стороны. «Та категория потребителей, которая и без госпрограммы могла купить автомобиль, теперь может сэкономить. Другая, не имеющая возможности приобрести машину в условиях кризиса, ее получила», – говорит господин Фурщик. По его словам, программа принесет автопроизводителям рост продаж и соответственно доходов, а также несколько оживит производство.

Генеральный директор компании «Финансовый и организационный консалтинг» Давид Бенашвили считает, что программа льготного автокредитования заработает лучше, если в нее добавить новые опции. В качестве образца он предлагает взять опыт Германии. «Немецкое правительство не просто субсидирует ставки, а непосредственно оплачивает человеку, если он покупает новую машину. Параллельно из года в год оно увеличивает налоговые вычеты на стареющие автомобили. Таким образом, стимулируется спрос на продукцию автопрома – люди в среднем раз в пять лет обновляют свои автомобили, что улучшает экологию и повышает общий уровень безопасности на дорогах», – рассказал господин Бенашвили. Комментируя тему, эксперт отметил, что ограничивая выбор покупателя введением непереносимого условия о глубокой локализации автомобилей (не менее 50% сборки), государство снижает эффективность мер, направленных на стимулирование спроса и увеличение продаж. «Мотив понятен – защита собственного производства. Но, к примеру, „АвтоВАЗ“ или группу ГАЗ такие меры не спасут, в лучшем случае – позволят сохранить или чуть увели-

чить продажи. С российскими иномарками ситуация лучше – на них есть устойчивый спрос у населения. Но опять же при схожей цене по качеству сборки они несколько проигрывают своим собратьям, собранным на материнских заводах. Если же убрать ограничение по глубине локализации сборки, пользы было бы больше – иностранные производители более активно продвигали бы свои автомобили на российский рынок, что увеличило бы поступления в федеральный бюджет от таможенных сборов. С другой стороны, улучшилась бы конкурентная среда, что позитивно сказалось бы на качестве российской сборки иномарок», – резюмировал господин Бенашвили. ■

ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛИ

МОДЕЛЬ	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ (ТЫС. РУБ.)
CHEVROLET NIVA	412
CHEVROLET CRUZE	Не объявлена
FIAT ALBEA	336,5
FORD FOCUS	345
KIA SPECTRA	342
«ЛАДА» (ВСЕГДА МОДЕЛЬНЫЙ РЯД)	163,5*-308,57**
«УАЗ» PICKUP	435
«УАЗ» HUNTER	350
«УАЗ» PATRIOT	465
VOLGA SIBER	487,4
RENAULT LOGAN	282
SKODA OCTAVIA	579
SKODA FABIA	379
HYUNDAI SONATA	527,7
HYUNDAI ACCENT	344,7
«ТАГАЗ» C-100	Не объявлена
«ТАГАЗ» ROAD PARTNER	479,9
«ТАГАЗ» TAGER	469,9
«ГАЗЕЛЬ»***	357,3-433,1
«УАЗ» ****	313-405
FIAT DOBLO	399
FIAT DUCATO	599
«ТАГАЗ» LC 100	444,9

Источник: Минпромторг, данные автодилеров.

*Самая дешевая модель — 21054.

**Самая дорогая модель — «Приора» 2172.

***ГАЗ-2217, ГАЗ-2310, ГАЗ-2705,

ГАЗ-2752, ГАЗ-3221, ГАЗ-3302.

****УАЗ-2206, УАЗ-2360, УАЗ-3303,

УАЗ-3741, УАЗ-3909, УАЗ-3962.

> ОБНОВЛЕННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ АВТОМОБИЛЕЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПРОДАВАТЬСЯ В КРЕДИТ СО СТАВКОЙ, ДОТИРУЕМОЙ ИЗ БЮДЖЕТА, БЫЛ УВЕЛИЧЕН ЗА СЧЕТ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ, А ТАКЖЕ ЛЕГКОВЫХ ИНОМАРОК, ВЫПУСКАЮЩИХСЯ В РОССИИ

НЕ ПРЕУМНОЖИТЬ, ТАК СОХРАНИТЬ

ВТОРАЯ ВОЛНА ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, О КОТОРОЙ ТАК ДОЛГО ГОВОРИЛИ ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА, ПОКА НЕ НАСТУПИЛА. ОДНАКО БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ СКЛОНЯЮТСЯ К ТОМУ, ЧТО ОСЕНЬЮ ЕЕ НЕ ИЗБЕЖАТЬ. ОДНИ СПЕЦИАЛИСТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ВТОРАЯ ВОЛНА СКАЖЕТСЯ ТОЛЬКО НА БАНКАХ, ДРУГИЕ УВЕРЕНЫ В ТОМ, ЧТО ОНА ЗАТРОНЕТ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, А ТАКЖЕ ЭКОНОМИКУ В ЦЕЛОМ. МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ПОВОДУ СУДЬБЫ РУБЛЯ НАСТОЛЬКО РАЗЛИЧНЫ, ЧТО ПОРОЙ ПРОТИВОРЕЧАТ ДРУГ ДРУГУ. НАСЕЛЕНИЕ МУЧИТЕЛЬНО ПЫТАЕТСЯ ПОНЯТЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ: СЛОЖИТЬ РУКИ, ПОКУПАТЬ ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ И ВАЛЮТУ ИЛИ КЛАСТЬ ДЕНЬГИ НА ВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ. ВИКТОР БЕККЕР

«Вторая волна кризиса в России придется на октябрь-ноябрь текущего года», – считает президент управляющей компании «Тройка Диалог» Павел Теплухин. По его мнению, как раз на соответствующий период придется 90% выплат по кредитам, выданным накануне финансового кризиса российскими банками, поскольку в среднем кредит выдавался сроком на год: «Предприятия не смогут расплатиться. В результате произойдет бухгалтерская операция под названием „вторая волна“».

С другой стороны, глава Центробанка Сергей Игнатьев утверждает, что вероятность второй волны кризиса, в том числе и в банковском секторе, ничтожна и может произойти «только под влиянием очень сильного внешнего шока». С ним согласен министр финансов Алексей Кудрин, заявивший, что хотя рост просроченной задолженности в банковском секторе и неизбежен, но он не вызовет углубления кризиса, так как банки спасет поддержка государства.

А вот вице-президент аудиторской компании ФБК Алексей Терехов все же уверен: «Достаточно вероятно, что во второй половине августа – начале сентября нас ожидает вторая волна банковского кризиса, волна, которая затронет интересы корпоративных клиентов».

Заметно, что об оптимистическом варианте развития событий больше говорят «государственные мужи». Их рассуждения зачастую имеют под собой не столько реальную экономическую основу, сколько политическую, а попросту говоря – пропагандистскую. Оно и понятно: главная их задача – не допустить паники. Однако с девяностых годов люди привыкли чутко реагировать на взаимоотношения рубля и основных мировых валют.

«АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ» ДЛЯ РУБЛЯ

С октября прошлого года на фоне плавной девальвации рубля, которую проводил Центробанк России, доля валютных вкладов в российских банках непрерывно увеличивалась. В конце сентября 2008 года она составила 14%, к 1 января 2009-го выросла до 26%, а в феврале достигла 34% от общего объема депозитов. По словам Сергея Игнатьева, мартовское укрепление курса рубля по отношению к основным мировым валютам способствовало некоторому снижению валютных вкладов до 33%. В то же время большинство крупных российских банков начало снижать ставки по валютным вкладам, одновременно повышая их по депозитам в рублях. Причина такой банковской политики в том, что обеспечивать доходность по валют-



ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ ПРИДЕТСЯ ПЕРЕСЧИТЫВАТЬ ПО ОСЕНИ

ным вкладам стало сложнее: кредиты в валюте перестали пользоваться спросом.

Однако в июне и июле в большинстве крупнейших банков страны вновь стала наблюдаться тенденция к увеличению валютных вкладов. Так население отреагировало на очередное укрепление доллара и евро по отношению к рублю.

Единственный крупный банк, в котором картина пока обратная, – Сбербанк РФ, что объясняется скорее социально-психологическими причинами. Традиционно среди вкладчиков Сбербанка больше людей пожилых и консервативных, пенсионеров, которые не следят за курсами валют и не риску-

ют диверсифицировать свои вклады. Однако в черноземных регионах к категории пенсионеров относится более одной трети населения. Поэтому, учитывая ситуацию в Сбербанке, можно сказать, что заметного роста валютных депозитов в Черноземье пока нет.

«Во втором квартале мы наблюдали увеличение объема вкладов в рублях (+9,8 млрд) и одновременно снижение объема валютных вкладов (–\$36,9 млн). Хотя общий прирост сбережений жителей шести областей обслуживания в Центрально-Черноземном банке Сбербанка (ЦЧБ) России во втором квартале оказался в 3,8 раза выше, чем в первом»,



Промсвязьбанк

Воронежский филиал
ОАО «Промсвязьбанк»
г. Воронеж, ул. 20 лет Октября, д.78
(4732) 78-28-99, 77-92-99, 71-93-88
factoring@psbank.ru
www.psbank.ru/corporate/142

Генеральная лицензия Банка России №3251 (бессрочная).

– сообщил официальный представитель ЦЧБ Александр Слюсарев.

«„Линейка“ валютных депозитов Сбербанка менее разнообразна, чем рублевых, а ставки, разумеется, ниже, – добавил он. – Максимальная ставка составляет 4,75%. Сезонные или иные особые предложения в банке не применяются. Для тех клиентов, которые не могут сделать однозначный выбор в пользу какой-либо из валют, Сбербанк недавно ввел вклад „Мультивалютный“. Он позволяет хранить средства одновременно в трех валютах (рубли, доллары, евро) и при необходимости совершать конверсионные операции».

Можно прогнозировать, что если падение рубля продолжится, а с началом второй волны кризиса – усилится, то, соответственно, будет увеличиваться количество валютных вкладов. Даже несмотря на то что банки могут вновь пойти на очередное снижение ставок.

ПРИЗРАЧНОСТЬ НАДЕЖД

Поможет ли размещение денег на валютных депозитах сохранению сбережений физических лиц? Вряд ли, считает главный стра-

тег инвестиционной группы «Норд-капитал» Александр Баранов: «В России хорошо помнят времена гиперинфляции и девальвации 1991-1994 годов, кризис 1998-го. Тема достаточно болезненна для населения. Но если вы собираетесь размещать на депозитах остатки пенсии или зарплаты, то пытаться играть на валютной разнице смысла нет. Вспомните: те, кто покупал валюту в марте, через пару месяцев продали ее с убытками. Дело в том, что многое зависит от непредсказуемых действий Центробанка, которые зачастую приводят к резким скачкам валюты в обе стороны. Ведь „проскальзывание“ курса рубля, которое может происходить буквально за один-два дня, значительно больше, чем курсовая разница в процентах, которую получает человек за год или два по рублевым и валютным депозитам. Единственные клиенты, кому действительно нужны валютные депозиты, – те, у кого есть валютные долги, кому надо в определенный срок их заплатить. Но населению пытаться последнее класть на депозиты бессмысленно. Граждане ничего не заработают, стол-

кнувшись с рисками, которые они абсолютно не могут прогнозировать».

МУЛЬТИВАЛЮТНАЯ ПСИХОТЕРАПИЯ

Тем не менее большинство экспертов считают, что лучшая стратегия сейчас – диверсификация сбережений по нескольким валютам. По крайней мере, нервы она сбережет. Не случайно в последнее время практически все банки начали активно предлагать вкладчикам именно мультивалютные депозиты. Они дают возможность одновременно в рамках одного договора размещать денежные средства в нескольких валютах. На протяжении всего срока депозита клиент может оперативно переводить средства из одной валюты в другую, получить, помимо фиксированных процентов, условия вклада, прибыль за счет разницы в курсе валют. Если пессимистические прогнозы на осень сбудутся, то у вкладчиков, разместивших свои деньги на мультивалютных депозитах, появится возможность если не заработать, то, по крайней мере, сохранить свои сбережения. ■

ТАБЛИЦА МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ В БАНКАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Банк	Название вклада	Валюты вклада	Срок привлечения	Неснижаемый остаток	В % годовых	Пролонгация	Минимальная сумма дополнительных взносов	Сумма вклада	Примечание
Сбербанк	«Мультивалютный Сбербанка России»	Рубли РФ	от 1 года до 2 лет	5	0,01%	Да	1000 при внесении наличными деньгами	От 1 000 до 1 000 000	При пополнении вклада безналичным путем размер дополнительного взноса не ограничен
			2 года	5	0,01%				
			от 1 года до 2 лет	15 000	7,5%				
			2 года	15 000	8%				
			от 1 года до 2 лет	50 000	8%				
			2 года	50 000	8,5%				
			от 1 года до 2 лет	100 000	8,5%				
			2 года	100 000	9%				
			от 1 года до 2 лет	500 000	8,75%				
			2 года	500 000	9,25%				
		от 1 года до 2 лет	1 000 000	9%					
		2 года	1 000 000	9,5%					
		Доллары США, евро	от 1 года до 2 лет	5	0,01%		100 при внесении наличными деньгами	От 100 до 100 000	
			2 года	5	0,01%				
			от 1 года до 2 лет	500	2%				
			2 года	500	2,5%				
			от 1 года до 2 лет	5 000	2,75%				
			2 года	5 000	3,25%				
			от 1 года до 2 лет	10 000	2,8%				
			2 года	10 000	3,35%				
от 1 года до 2 лет	50 000		2,85%						
2 года	50 000		3,5%						
от 1 года до 2 лет	100 000	3,25%							
2 года	100 000	3,75%							
Юниаструм-банк	«Державин»	Рубли РФ	181 день		11%	Да	Сумма, эквивалентная 200 долларам США	От 1000 до 100 000 долларов США	Срочный пополняемый вклад
			1 год		14%				
		Доллары США	181 день		7,5%				
			1 год		8%				
		Евро	181 день		7%				
1 год		7,5%							
Русь-банк	«Мультивалютный»	Рубли РФ	181 день		13,5%	На тот же срок с учетом ставки по вкладу и ставки для досрочного расторжения, действующих в банке по данному виду вклада на момент пролонгации	50	от 1 000	Периодичность выплаты процентного дохода ежемесячная
			271 день		14%				
			367 дней		14,5%				
		Доллары США, евро	181 день		6,5%				
			271 день		7,5%				
			367 дней		8%				

Банк	Название вклада	Валюты вклада	Срок привлечения	Неснижаемый остаток	В % годовых	Пролонгация	Минимальная сумма дополнительных взносов	Сумма вклада	Примечание			
Райффайзенбанк	«Мультивалютный»	Рубли РФ	31 день	1	6,9%	Нет	В течение срока вклада возможно пополнение вклада на любую сумму без ограничений	от 50 000 рублей РФ	Вклад открывается при условии наличия у клиента текущих счетов в банке в рублях, долларах США, евро, открытых в подразделении банка того же региона и типа, что и подразделение банка, в которое обратился клиент для открытия вклада			
			91 день		8,9%							
			181 день		10,4%							
			270 дней		10,4%							
			366 дней		10,9%							
			730 дней		11,9%							
			1096 дней		12,6%							
			1825 дней		12,6%							
			Доллары США, евро	31 день						0,5%		
				91 день						2,0%		
		181, 270 дней			3,0%							
				366, 730, 1096, 1875 дней						4,0%		
		Альфа-банк	«Мультивалютный»	Рубли РФ	92 дня					10 000	9,6%	Нет
100 000	9,7%					100 000-499 999						
500 000	9,8%					500 000-999 999						
1 000 000	9,9%					1 000 000-4 999 999						
5 000 000	10%				от 5 000 000							
184 дня	10 000				10,6%	10 000-99 999						
	100 000				10,7%	100 000-499 999						
	500 000				10,8%	500 000-999 999						
	1 000 000				10,9%	1 000 000-4 999 999						
	5 000 000				11%	от 5 000 000						
	276 дней				10 000	10,8%	10 000-99 999					
					100 000	10,9%	100 000-499 999					
					500 000	11%	500 000-999 999					
					1 000 000	11,1%	1 000 000-4 999 999					
					5 000 000	11,2%	от 5 000 000					
	1 год				10 000	11,3%	10 000-99 999					
					100 000	11,4%	100 000-499 999					
500 000					11,5%	500 000-999 999						
1 000 000-					11,6%	1 000 000-4 999 999						
5 000 000					11,7%	от 5 000 000						
550 дней	10 000				11,6%	10 000-99 999						
	100 000				11,7%	100 000-499 999						
	500 000				11,8%	500 000-999 999						
	1 000 000				11,9%	1 000 000-4 999 999						
	5 000 000				12%	от 5 000 000						
2 года	10 000				12,2%	10 000-99 999						
	100 000				12,3%	100 000-499 999						
	500 000				12,4%	500 000-999 999						
	1 000 000				12,5%	1 000 000-4 999 999						
	5 000 000				12,6%	от 5 000 000						
3 года	10 000				12,4%	10 000-99 999						
	100 000				12,5%	100 000-499 999						
	500 000				12,6%	500 000-999 999						
	1 000 000				12,7%	1 000 000-4 999 999						
	5 000 000				12,8%	от 5 000 000						
Доллары США, евро	92 дня				500	3,6%	200	500-4 999				
					5 000	3,7%		5 000-24 999				
					25 000	3,8%		25 000-49 999				
					50 000	3,9%		50 000-149 999				
					150 000	4%		от 150 000				
					184 дня	500		4,2%	500-4 999			
						5 000		4,3%	5 000-24 999			
						25 000		4,4%	25 000-49 999			
	50 000					4,5%		50 000-149 999				
	276 дней			500	4,6%	от 150 000						
				500	4,8%	500-4 999						
				5 000	4,9%	5 000-24 999						
				25 000	5%	25 000-49 999						

Банк	Название вклада	Валюты вклада	Срок привлечения	Неснижаемый остаток	В % годовых	Пролонгация	Минимальная сумма дополнительных взносов	Сумма вклада	Примечание	
				50 000	5,1%			50 000-149 999		
				150 000	5,2%			от 150 000		
				1 год	500			5,2%		500-4 999
				5 000	5,3%			5 000-24 999		
				25 000	5,4%			25 000-49 999		
				50 000	5,5%			50 000-149 999		
				150 000	5,6%			от 150 000		
				550 дней	500			5,7%		500-4 999
				5 000	5,80%			5 000-24 999		
				25 000	5,9%			25 000-49 999		
				50 000	6%			50 000-149 999		
				150 000	6,1%			от 150 000		
				2 года	500			6,1%		500-4 999
				5 000	6,2%			5 000-24 999		
				25 000	6,3%			25 000-49 999		
				50 000	6,4%			50 000-149 999		
				150 000	6,5%			от 150 000		
				3 года	500			6,8%		500-4 999
5 000	6,9%	5 000-24 999								
25 000	7%	25 000-49 999								
50 000	7,1%	50 000-149 999								
150 000	7,2%	от 150 000								
Промсвязьбанк	«Мой мультивыбор»	Рубли РФ	181 день	11,55%	Да	Не ограничена		от 15 000	Одна из валют выбирается вкладчиком в качестве основной, две остальные являются дополнительными валютами. Изменение основной валюты не допускается	
				11,65%				от 300 000		
				11,75%				от 1 000 000		
			12%	от 5 000 000						
			271 день	12,55%				от 15 000		
			12,65%	от 300 000						
			12,75%	от 1 000 000						
			13%	от 5 000 000						
			367 дней	13,05%				от 15 000		
		13,15%	от 300 000							
		13,25%	от 1 000 000							
		13,5%	от 5 000 000							
		Доллары США, евро	181 день	6,85%				от 500		
				6,95%				от 10 000		
				7%				от 30 000		
			7,25%	от 250 000						
			271 день	7,55%				от 500		
			7,65%	от 10 000						
7,75%	от 30 000									
8%	от 250 000									
367 дней	7,85%		от 500							
7,95%	от 10 000									
8%	от 30 000									
8,5%	от 250 000									
Национальный банк «Траст»	«Траст-Мультивалютный 2009»	Рубли РФ	от 31 до 60 дней	13,5%	Да	3 000		Сумма, эквивалентная 30 000 рублей РФ	Проценты по вкладу выплачиваются ежемесячно и по выбору вкладчика могут быть присоединены к сумме вклада (капитализированы)	
			от 61 до 180 дней	14%						
			от 181 до 365 дней	14,5%						
			от 366 до 732 дней	15%						
		Доллары США	от 31 до 60 дней	9,5%						100
			от 61 до 180 дней	10%						
			от 181 до 365 дней	10,5%						
			от 366 до 732 дней	11,5%						
		Евро	от 31 до 60 дней	8,5%						100
			от 61 до 180 дней	9%						
			от 181 до 365 дней	9,5%						
			от 366 до 732 дней	10,5%						
Росавтобанк	«Мультивалютный»	Рубли РФ	181 день / 1 год	14% / 15%	Нет	10 000	30 000			
		Доллары США, евро	181 день / 1 год	6% / 7%					300	1 000
Приватбанк	«Мультивалютный»	Доллары США, евро	12 мес.	11,75%	Нет		2 000			

ПО МАЛОЙ НУЖДЕ

БАНКИ ПОДНЯЛИ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ПОТРЕБКРЕДИТАМ, СОКРАТИЛИ СРОКИ КРЕДИТОВАНИЯ И БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНО, ЧЕМ РАНЬШЕ, ОТБИРАЮТ КЛИЕНТОВ. ЧТОБЫ СНИЗИТЬ СВОИ РИСКИ В СЛУЧАЕ ПОТЕРИ РАБОТЫ ЗАЕМЩИКАМИ, ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ АКТИВНЕЕ РАБОТАЮТ ПО КОРПОРАТИВНЫМ ПРОГРАММАМ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ УСТОЙЧИВО РАБОТАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ

НОВОЕ ЛИЦО РЫНКА

Год назад жители Воронежа могли без особых проблем взять кредит на неотложные нужды почти в любом из банковских учреждений региона. Сегодня реально потребительские кредиты в городе вряд ли выдают больше двух десятков финорганизаций. «Снижение количества игроков на рынке потребкредитования связано не с плохим положением самих банков, а с нестабильным положением заемщиков. Ведь по-прежнему непонятно, как в дальнейшем будет развиваться экономическая ситуация», – считает Ирина Валиева, руководитель службы рейтингов кредитных институтов рейтингового агентства «Эксперт РА». Многие заемщики могут потерять источники доходов, а следовательно, не смогут гасить кредиты в банках.

Падение рынка налицо. По данным главного управления (ГУ) Банка России по Воронежской области, с января по июнь физлицам в регионе было выдано кредитов на сумму 6,3 млрд рублей (из них только 0,4 млрд – в иностранной валюте), что на 9 млрд (59%) меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Доля просроченной задолженности у физлиц к 1 июня составляла 6,32% (против 3,91% в январе).

Данный сегмент кредитования отличается высокой степенью риска, потому что зачастую потребительские кредиты выдаются без залогов и поручительств. С другой стороны, банки все же вынуждены осуществлять розничную деятельность и зарабатывать деньги, а потребительское кредитование требует не таких больших фондов, как другие виды розничных кредитных услуг. Поэтому банки, продолжающие выдавать потребительские кредиты, компенсируют риски высокими процентными ставками. Если год назад средняя ставка по кредитам для физлиц в Воронеже, по данным ГУ Банка России, составляла 16,2%, то в мае текущего она достигла 22,8%.

Центрально-Черноземный банк (ЦЧБ) Сбербанка России за первое полугодие выдал 44 тыс. потребкредитов на общую сумму 5,3 млрд рублей. Кредиты «На неотложные нужды» и «Пенсионный» банк предоставляет на срок до пяти лет в сумме до 750 тыс. рублей под 19% годовых в рублях. А «Доверительный кредит» выдается на срок до трех лет и под 20% годовых в сумме до 300 тыс. рублей для участников зарплатных проектов, а также до 500 тыс. рублей. Впрочем, в банке оговариваются, что такая сумма может быть выдана только для заемщиков с хорошей кредитной историей.

В воронежском представительстве Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV) есть стандартный потребкредит на любые цели, который можно оформить на срок от одного до трех лет по ставкам 23% в рублях и 20% в долларах и евро. Кроме того, банк предлагает своим клиентам два целевых потребкредитов:



ЖИЗНЬ В КРЕДИТ СЫГРАЛА В ДОЛГИЙ ЯЩИК

та: на ремонт и на отдых. Ставки по первому составляют 21% в рублях и 18% в долларах и евро, срок кредитования – от одного года до пяти лет. Условия по кредиту на отдых следующие: 19% в рублях, 16% в долларах и евро на период от шести месяцев до трех лет. Потребительский кредит можно взять на сумму \$5-10 тыс. (или рублевый эквивалент).

В воронежском филиале Райффайзенбанка дают от 91 до 450 тыс. рублей на срок от года до трех лет. Годовая ставка – 25,9% с комиссией за обслуживание 0,39%.

Многие банки отказались связываться с выдачей мелких сумм, впрочем, часть участников рынка по-прежнему осваивает сегмент малых кредитов на неотложные нужды. В Хоум Кредит Энд Финанс Банке дают потребкредиты на сумму от 3 до 200 тыс. рублей на срок от четырех месяцев до трех лет. Процентная ставка таких кредитов начинается от 21,56%. В воронежском филиале Росбанка дают от 10 тыс. до 1 млн рублей, причем годовая процентная ставка варьируется от 16 до 29%.

Уменьшились и сроки потребительских кредитов. Если год назад в большинстве банков можно было договориться о пятилетнем сроке кредитования, то сегодня подавляющее число финорганизаций выдает потребкредиты не более чем на три года.

ПРОДУКТ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

Даже при высоких процентных ставках кредиты могут получить далеко не все желающие. Банки изменили стратегию, перейдя от кредитования всех и каждого к тщательному отбору заемщиков. Причем особое предпочтение

отдают людям, не нуждающимся в кредитах. К примеру, банковские клерки обзванивают недавно погасивших кредит клиентов и уговаривают их взять в долг еще. В ответ на объяснения по поводу того, что в деньгах сейчас особой нужды нет, предлагают подумать, а затем перезванивают и упрашивают занять. «Марк Твен писал, что банкир – человек, одалживающий вам зонтик, когда ярко светит солнце, и отбирающий его в тот самый момент, когда начинается дождь. В текущих условиях высказывание классика верно как никогда: больше всего банкам нравятся финансово устойчивые заемщики, которые в состоянии обслуживать кредиты и вполне могли бы обойтись и без займов», – заметила Ирина Валиева. Хороших заемщиков осталось мало. На них, по мнению аналитиков, начинается настоящая охота.

Представители банков уверяют, что около 30% клиентов, пытающихся сейчас взять кредиты, не в состоянии их вернуть. Стратегия жесткого отбора заемщиков обусловлена стремительным ростом просрочек и невозвратов. Не секрет, что и в стабильной обстановке многие граждане склонны переоценивать свои возможности отвечать по финансовым обязательствам. Поэтому банкам приходится проводить стратегию так, чтобы, с одной стороны, не загонять добросовестных заемщиков в «долговую яму» и уменьшить с их стороны количество дефолтов, а с другой – ставить заградительные барьеры для мошенников.

В банковских «черных списках» оказались не только те, кто раньше неаккуратно расплачивался по кредитам, но и добросовестные заемщики, работающие в некоторых отраслях

экономики. «Существует ряд профессий, обладателей которых банки кредитуют неохотно. Сейчас в такой список входят именно те, кому еще год назад кредиты давали без проблем: строители, металлурги, работники финансовых учреждений», – рассказывают источники на банковском рынке, хотя официально ни в одном из финансовых учреждений подобных запретов нет. Впрочем, повышение требований к клиентам налицо. Так, в Райффайзенбанке требуют от заемщика наличие минимального дохода на уровне 10 тыс. рублей в месяц, кроме того, работодатель заемщика и сам клиент не должны быть индивидуальными предпринимателями. В Росбанке также не кредитуют ИП, а кроме того, увеличили минимальный возраст для заемщика с 21 года до 25 лет. Как ни парадоксально, но некоторые финорганизации сейчас гораздо охотней кредитуют работников бюджетных предприятий с зарплатой от 20 тыс. рублей, нежели сотрудников предприятий малого бизнеса, пусть даже и с более высокими доходами. «С начала года выросли риски, связанные с неплатежами, в связи с чем банкам пришлось ужесточить требования к потенциальным заемщикам, – говорит Петр Попов, руководитель дирекции „Центр“ Хоум Кредит Энд Финанс Банка. – Ограничения суммы кредита стали более строгими. Количество предоставляемых документов стало иметь более высокое значение, сильнее влияя на итоговую сумму кредита и процентную ставку».

Если раньше стандартным требованием было полгода работы на одном месте, то сейчас во многих банках такой срок увеличился вдвое. Появились и цели кредитования, указав которые в анкете заемщик почти гарантированно получит отказ. По словам представителей турагентств, сейчас банки с подозрением относятся к людям, берущим кредит на отпуск. Впрочем, и клиенты сейчас реже интересуются условиями подобных займов.

НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ ОТЛОЖИЛИСЬ

Примечательно, что банки все больше жалуются на недостаток клиентов. Управляющий операционным офисом BSGV в Воронеже Евгений Козлов отмечает, что, несмотря на тенденции расширения кредитного рынка, очевидно снижение спроса на потребительские кредиты. «В новых условиях клиенты учитывают высокую степень неопределенности и предпочитают либо отложить совершение крупных покупок,

либо иным способом не прибегать к оформлению потребительского кредита, – пояснил господин Козлов. – На первый план для многих потребителей выходит сокращение расходов, что напрямую отражается на их активности в секторе потребительского кредитования».

«Клиенты сейчас очень осторожны и стараются тратить и покупать в кредит гораздо меньше. Из-за нестабильности на финансовом рынке потребитель чувствует себя небезопасно и откладывает покупку каких-то товаров», – согласился Петр Попов. «Объемы кредитования снизились, однако вряд ли есть смысл делать пессимистичные прогнозы. Первое полугодие традиционно считается временем некоторого затишья в банковском секторе. Высокий сезон наступает в четвертом квартале. Конечно, не стоит ожидать роста объемов рынка в разы, в текущей ситуации даже увеличение объемов кредитования на десятки процентов будет вполне хорошим показателем», – считает Александр Кирьяков, начальник отдела кредитования частных клиентов воронежского филиала Росбанка.

Падение спроса на потребительские кредиты теоретически должно стимулировать снижение ставок. В реальности такого не происходит. «Банкиры не спешат выводить на рынок антикризисные предложения. Несмотря на регулярно уменьшающуюся ставку рефинансирования Центробанка, программы потребительского кредитования не меняются. К тому же заемщики продолжают брать кредиты. Ситуация укрепляет в банкирах уверенность, что менять ничего не стоит», – подчеркнула Ирина Валиева.

По мнению аналитиков, спад в сегменте потребительского кредитования даже глубже, чем демонстрирует статистика. Ведь потребительскими кредитами сейчас охотно пользуются предприниматели, поскольку нынешние ставки по потребкредитам зачастую ниже, чем ставки по специализированным продуктам для корпоративных клиентов. «Нарушается сама идеология потребительского кредитования, – заявил источник на банковском рынке Воронежа. – Проблемы, возникающие при получении кредитов в сегменте малого и среднего бизнеса, уровень процентных ставок для юридических лиц и ужесточение требований к залогу влекут за собой практику получения кредитных ресурсов предприятиями за счет потребительских кредитов собственников и топ-менеджеров». Таким образом, потребительские кредиты становятся альтернативным инструментом финансирования предпринимательства. «Использование потребкредитов в целях

развития бизнеса не допускается, вопрос тщательно контролируется в нашем банке», – заявляют в ЦЧБ Сбербанка России. Впрочем, как отмечают участники рынка, полностью обезопаситься от таких схем не помогают ни жесткий контроль, ни блоки в виде запрета на кредитование сотрудников ИП.

ПО ДОГОВОРЕННОСТИ С РАБОТОДАТЕЛЕМ

Очевидно, что сегодня главная проблема, с которой сталкиваются банкиры при потребительском кредитовании, – сложность прогнозирования того, как будет складываться у заемщика ситуация с работой. Поэтому для снижения рисков банки разрабатывают программы кредитования сотрудников устойчиво работающих предприятий. Заключение соглашений о корпоративных программах кредитования наличными позволяет банку получать подробную информацию о реальном доходе и перспективах заемщика – сотрудника предприятия-партнера, поэтому уровень риска невозврата кредита значительно снижается. Для предприятий же такое сотрудничество с банками становится своего рода дополнением к социальному пакету для сотрудника – благодаря работе в своей компании он может получить кредит на лучших условиях. Так, ЦЧБ Сбербанка России активно предоставляет «Корпоративный кредит» сотрудникам предприятий и организаций в рамках заключенных договоров о кредитовании сотрудников фирм – корпоративных клиентов. Срок такого кредита может составлять до трех лет, сумма – до 500 тыс. рублей для сотрудников и до 3 млн рублей для акционеров и руководящего состава фирмы. При расчете суммы кредита не учитывается платежеспособность заемщика, сумма кредита определяется из свободного лимита кредитования, установленного для фирмы. Есть корпоративная программа и у Райффайзенбанка: в ее рамках процентная ставка для заемщика уменьшается со стандартных 25,9 до 20,9%. «Нам выгодно работать с сотрудниками надежных компаний – наших партнеров, причем для работы по корпоративной программе необязательно работать с банком по зарплатному проекту», – рассказывают в Райффайзенбанке.

Так как банковская среда высококонкурентна, уже к осени, как считают эксперты, такой способ работы в сегменте потребительского кредитования станет одним из основных, а схожие программы появятся практически во всех крупных банках региона. ■

С КАКОЙ ЦЕЛЬЮ ВОРОНЕЖЦЫ ИДУТ ЗА КРЕДИТОМ

ДЛЯ ЧЕГО ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВЗЯТЬ КРЕДИТ?	
ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ	6,0%
НА РЕМОНТ ЖИЛЬЯ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНОГО ДОМА	8,0%
ИПОТЕКА	7,5%
ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	2,5%
НА НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ	4,5%
НА ОБРАЗОВАНИЕ	3,5%
НА ОТПУСК	3,0%
НА ЛЕЧЕНИЕ	1,0%
ДРУГОЕ	46,0%
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	22,0%

Опрос проводился с 8 по 13 июля 2009 года холдинговой компанией «Контент». Опрошено 200 человек в возрасте от 16 лет методом телефонного интервью по репрезентативной (представительной) выборке для города Воронежа, статистическая погрешность составляет 5,7% при уровне доверительной вероятности 90%.

От сложных задач
к простым решениям

ФАКТОРИНГ

ВТБ

8 (800) 200-78-99
www.vtb-factoring.ru

ООО ВТБ Факторинг
ОГРН 5087746611145

БЕЗ СТРАХА И КРЕДИТА

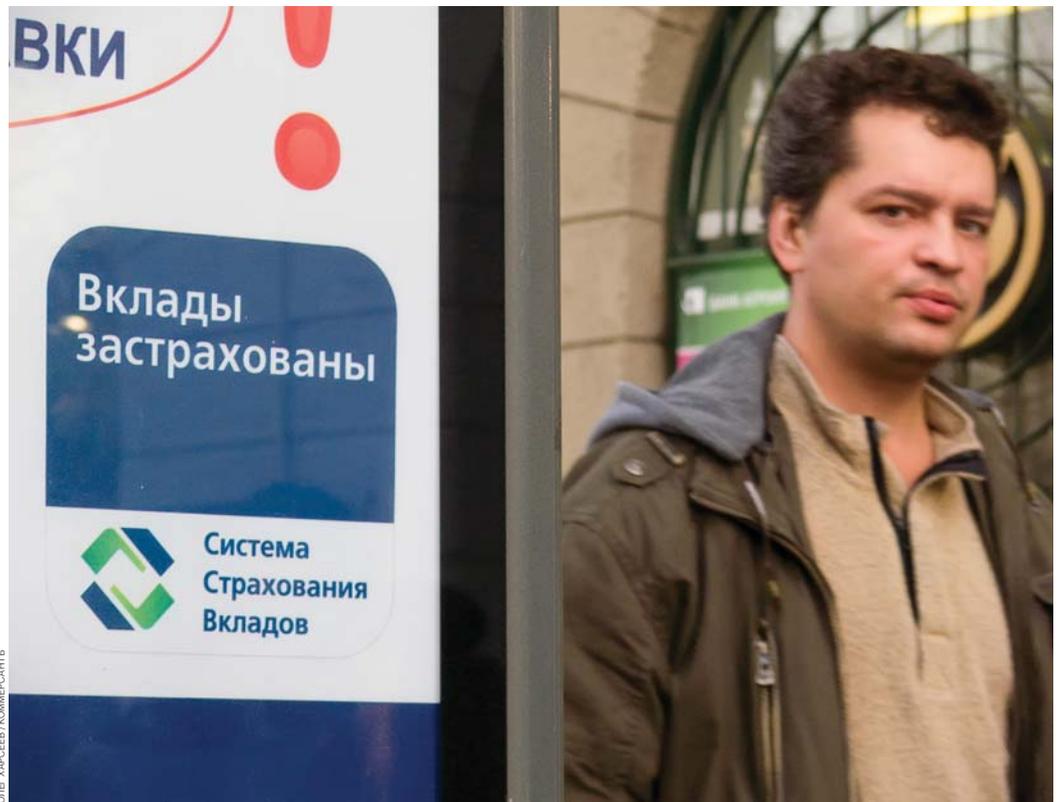
КАК ИЗВЕСТНО, БОЛЬШИНСТВО КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ, ЕСЛИ ДЕЛО КАСАЕТСЯ КРУПНЫХ ПОКУПОК – КВАРТИРЫ, АВТОМОБИЛЯ, ДОРОГОСТОЯЩЕЙ ТЕХНИКИ, СВЯЗАНО С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ РАСХОДАМИ НА СТРАХОВАНИЕ: САМИХ ПОКУПОК, ЗАЕМЩИКА, А ТАКЖЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ. В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА БАНКИ УЖЕСТОЧАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К СТРАХОВАНИЮ, ЧТО ОБЪЯСНЯЮТ УВЕЛИЧЕНИЕМ ВЕРОЯТНОСТИ НЕВОЗВРАТА, НАПРИМЕР, ИЗ-ЗА ПОТЕРИ ЗАЕМЩИКОМ РАБОТЫ. ЛЕОНИД ДИДЕНКО

ЧУЖИЕ ЗДЕСЬ НЕ СТРАХУЮТ

Наиболее перегружена сопутствующими страховыми продуктами ипотека. Как правило, при ипотечной сделке страхуются сама купленная недвижимость, жизнь и трудоспособность заемщика, а также риск потери права собственности на недвижимость. Последний вариант актуален, если операция с недвижимостью будет признана недействительной (из-за недееспособности лиц, продавших квартиру, отсутствия согласия на сделку других лиц, имевших право на недвижимость и так далее). Таким образом, если купленная квартира (не забываем, находящаяся в залоге у банка) пострадает в результате несчастного случая или стихийных происшествий, ее восстановление или замена производится за счет средств страховой компании. А в случае возникновения обстоятельств, приведших к утрате заемщиком трудоспособности или к его смерти, страховая компания погасит банку недоплаченный кредит. Обычно в кредитном договоре с банком указывается, что при наступлении страхового случая выгодоприобретателем является финорганизация.

Стандартная стоимость услуги по страхованию рисков, связанных с получением ипотечного кредита, составляет 1-1,5% в год от суммы остатка долга по кредиту (то есть при получении кредита в 1 млн рублей – 10-15 тыс.). Однако размер выплат меняется в зависимости от выбранной квартиры, возраста и состояния здоровья заемщика. Что касается страхования жизни и работоспособности физлица, то его доля в комплексном договоре может различаться в несколько раз. По заверениям страховых компаний, «стандартов» не существует: клиент заполняет анкету из 30-35 вопросов, ответ на любой из них влияет на стоимость страховки. Причем страховщиков интересует не только возраст и состояние здоровья гражданина (иногда его надо подкрепить результатами медобследования), но и образ жизни. Например, курит ли он, занимается ли спортом (скажем, спортивная ходьба является удешевляющим фактом, а альпинизм или дайвинг – удорожающим). В результате подсчетов оказывается, к примеру, что для 30-летнего, не имеющего серьезных факторов риска заемщика стоимость страховки составит 2-3 тыс. рублей в год, а для такого же 50-летнего клиента – 5-6 тыс.

Договор страхования жизни заключается на любой срок, а договоры страхования здоровья и недвижимости обычно оформляются всего на несколько лет. Поскольку кредит выдается надолго, договор страхования квартиры придется продлевать: средний срок ипотеки – 20 лет, а стандартный договор страхования жизни обычно заключается на пять лет. В принципе, после истечения срока договора заемщик может отказаться от его пролонгации. Далее все зависит от содержания кредитного договора. Если указано, что после получения кредита заемщик обязан застраховать свою



У БАНКОВСКОЙ СТРАХОВКИ ГЛАЗА ВЕЛИКИ

жизнь на весь срок кредитования, банк вправе привлечь его к ответственности за неисполнение условий договора. А вот когда в контракте просто сказано, что заемщик обязан застраховать свою жизнь, избежать ответственности реально. Мотивация будет следующей: все обязательства по договору, в том числе и страхование жизни, исполнены, поскольку там оговаривалось требование застраховать жизнь, но не говорилось, на какой срок.

Теоретически возможна (ипотека существует в России недостаточно долго, чтобы можно было проверить на практике) ситуация, когда срок страховки не кончился, а кредит

уже погашен. Выгодоприобретателем по договору страхования выступает банк. Следовательно, даже после возврата кредита при наступлении страхового случая банк формально имеет право получить сумму компенсации. В таком случае экс-заемщику стоит обратиться в страховую компанию, чтобы расторгнуть договор или предложить заменить выгодоприобретателя. Смена выгодоприобретателя оформляется допсоглашением. Страхователю надо запастись документами, которые подтверждают факт возврата кредита.

Заемщик вправе обратиться не в любую страховую компанию, а только в аккредитован-

Факторинг в Воронеже

- беззалоговое финансирование
- покрытие рисков неплатежа дебиторов
- управление и сбор дебиторской задолженности



(4732) 51-94-06, 51-94-05

www.factoring.ru

Банк НФК (ЗАО) Лицензия ЦБ РФ №3437 от 21.12.2006

ную при банке-кредиторе. Список таких страховых компаний у каждого банка свой. К страховщикам финансисты выдвигают ряд высоких требований и согласовывают с ними не только тарифы, но и условия страхования и даже форму полиса. У большинства коммерческих банков четыре-пять аккредитованных страховых и оценочных компаний. Многие банки имеют дочерние страховые компании, в которые и направляют потенциальных заемщиков. У ВТБ 24 – «ВТБ-Страхование», у «Русского стандарта» – «РС-Страхование», у Альфа-банка – «АльфаСтрахование» и так далее. Бывает, что у заемщика уже застрахована жизнь, но полис оформлен не в аккредитованной банком компании. Тогда приходится либо переоформлять его, указав в нем банк-кредитор в качестве первого выгодоприобретателя в рамках суммы кредита, либо делать новую страховку в аккредитованной компании. С другой стороны, у Сбербанка, крупнейшего из банков, выдающего кредиты физлицам (а также одного из немногих финансовых учреждений, выдающих в настоящее время ипотечные кредиты), нет своей «дочки»-страховщика, а в список аккредитованных входят около 20 компаний. Кстати, и список необходимых для получения страховых услуг у Сбербанка заметно короче: он, в частности, не требует страхования права собственности, жизни и здоровья.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) считает систему аккредитации незаконной и постоянно оспаривает ее, хотя и без заметных результатов. В течение последних лет ФАС и на федеральном, и на региональном уровне оказывала давление на банки, считая, что система аккредитации ограничивает конкуренцию и нарушает права потребителей. Антимонопольное ведомство указывало, что аккредитованные компании часто устанавливают для клиентов завышенный тариф, выплачивая банку комиссионные. Финансисты, в свою очередь, заявляли о необходимости контроля за страховщиками, а процедура аккредитации, по их словам, позволяет быть относительно уверенными в надежности страховой компании. По мнению банкиров, разрушение практики аккредитации страховых компаний может позволить снизить стоимость тарифов страховщиков, но в то же время увеличит риски банков, а значит, стоимость кредитов все равно вырастет. Кроме того, сотрудники кредитных учреждений говорят, что не ставят обращение именно в свою компанию обязательным условием и обычно не запрещают клиентам заключать договор с другими страховщиками. Такая политика якобы соответствует европейской практике, где при обращении в аккредитованную организацию клиент вправе получить более выгодные условия.

ВЫГОДНАЯ «ТРЕХЛЕТКА»

Покупка автомобиля в кредит начинается с выбора либо автомобиля, либо банка-заемщика. Во втором случае человек сначала выбирает банк с оптимальными условиями предоставления кредита, а уже потом ищет авто в тех автосалонах, с которыми сотрудничает финансовая организация. Некоторые банки предоставляют кредиты на подержанные автомобили (обычно не старше пяти лет). Ставки по ним чуть выше, чем при покупке новых автомобилей. Дело в том, что машина с пробегом имеет амортизационный износ, а значит, подвергается повышенному риску. Обязательно страхование автомобиля по рискам КАСКО и ОСАГО.



ВИЗА В МИР КРЕДИТОВ ОХОТНЕЕ ВЫДАЕТСЯ ЗДОРОВЫМ

Если ОСАГО, как известно, является обязательным, а его стоимость определяется решением правительства России, то цена КАСКО также, как и страхование жизни и здоровья, зависит от множества факторов и вычисляется по сложным схемам, созданным самими страховщиками. Базовой является стоимость автомобиля, однако важны и водительский стаж клиента, и наличие ДТП в прошлом. Дороже всего КАСКО обойдется новичку за рулем, только что купившему в кредит свой первый автомобиль. Если нормальная ставка варьируется в пределах 3-4% стоимости машины, то такому клиенту могут определить стоимость страховки и в 7-8%. Правда, уже на следующий год при продлении договора КАСКО стоимость страховки для него уменьшится (разумеется, при отсутствии аварий). Кстати, заемщик может забыть продлить договор КАСКО (хотя в условиях банка практически всегда предусмотрено его пролонгация на весь срок возвращения кредита) – соответствующая информация придет до банка нескоро, и никакие санкции, скорее всего, не последуют (если потребитель регулярно платит взносы по кредиту). Однако в случае угона или аварии (тем более если ДТП

повлечет потерю здоровья и трудоспособности) забывчивый заемщик останется без машины, но с обязательствами по кредиту.

Учитывая, что тарифы на страхование одного и того же автомобиля, покупаемого в кредит, при прочих равных условиях могут отличаться в разных компаниях в два-три раза, разница способна с лихвой «съесть» любые выгодные кредитные условия. В таком случае банки также часто по партнерским договорам со страховыми компаниями получают комиссию со страховой премии, чем порой и обусловлены «спецтарифы» страховки. Поэтому если у вас нет серьезных аргументов в пользу какого-то определенного банка, то выбор банка-кредитора целесообразно начинать именно «от обратного» – сначала узнать, где выгоднее застраховать автомобиль, а потом выяснять, с какими банками сотрудничает страховая компания. Список финструктур будет гораздо длиннее, чем список страховых компаний в отдельном банке. Исключением является тот же Сбербанк.

В некоторых банках уже более половины портфеля занимают кредиты, выданные на при-

> **ПО ЗАКОНУ ЗАЕМЩИК
ВПРАВЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ
НАВЯЗЫВАЕМЫХ ЕМУ
СТРАХОВОК, НО ОБЫЧНО
БАНКОВСКИМ СОТРУДНИКАМ
УДАЕТСЯ ЕГО УБЕДИТЬ**

обретение подержанных авто. Решение в отношении заявки на приобретение подержанного автомобиля принимается в минимальные сроки. Такая практика важна при покупке именно подержанного автомобиля, так как в салонах они продаются в хорошем состоянии, и, если оформление кредита затянется, машина может «уйти» к другому покупателю.

Суммы различных вариантов страховок могут сильно отличаться друг от друга, и страхователь имеет возможность выбирать подходящий именно ему вариант. Дело в том, что подержанные автомобили можно застраховать как без учета износа, так и с учетом; можно отремонтировать машину после ДТП на сервисной станции, а можно получить выплату деньгами по калькуляции независимого оценщика. Страховщики предпочитают работать с подержанными автомобилями двух-пятилетнего возраста. Во многих страховых компаниях тарифы на автомобиль двух-трехлетнего возраста практически не отличаются от тарифов на новую машину, что позволяет клиентам существенно экономить. Ведь трехлетний автомобиль дешевле аналогичного нового в среднем на 30%, а так как страхуются машины по своей действительной стоимости, цена страхового полиса на подержанную технику получается значительно ниже.

При страховании автокредита необходимо внимательно читать предложенный договор. Особенно важно обращать внимание на определение страхового случая и наличие оговорок. Бывает, например, что только после того, как машина, купленная в кредит, попадает в ДТП, выясняется, что в договоре страхования была оговорка, когда авария, произошедшая по вине самого кредитора, не является страховым случаем. В результате страховая компания откажется платить, а кредитор останется и без машины, и без денег, но зато с обязательствами перед банком-заемщиком.

ПОТЕРЯ РАБОТЫ КАК СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

Кроме ипотеки и автокредитования, банки требуют оформления страховки при выдаче физическим лицам и других кредитов. В частности, речь идет о страховании жизни и здоровья заемщика при оформлении в кредит покупки бытовой техники и мебели. Выгодоприобретателем по страховому договору опять же является банк-кредитор. Договор заключается на срок до полного погашения кредита. Первоначальная страховая сумма соответствует обязательствам заемщика (тело кредита плюс проценты). По мере возврата кредита величина страховой суммы уменьшается. В случае же смерти застрахованного или утраты им трудоспособности страховая выплата обеспечивает банку погашение долга. Иногда страхуются жизнь и здоровье владельцев пластиковых карточек – кредитных карт или карт, по которым возможен овердрафт. Страховая сумма устанавливается в размере максимальной величины кредита или овердрафта. Страховым случаем является смерть застрахованного или утрата им источника дохода вследствие нетрудоспособности. Причем страховщик выплачивает банку страховое обеспечение в размере невозвращенной части кредита.

При товарных кредитах, в частности на бытовую технику и компьютеры, банки не требуют от клиентов страховать сам товар или свое здоровье, но включают в стоимость услуги собственное страхование риска невозврата, что дорожает кредит на холодильник или ноутбук

на 10-15%. Единственное пока исключение – банк Home Credit, ставший владельцем сети бытовой техники «Эльдорадо», который объявил о запуске акции по страхованию клиентов торговой сети от потери работы. В случае, если покупатель будет уволен во время действия кредитного договора, с финансовой организацией за него расплатится страховая компания. «Боязнь потерять работу является одним из факторов снижения кредитных продаж на рынке. Мы рассчитываем, что наше предложение снимет психологический барьер у части покупателей. Надеемся, что уровень кредитных продаж поднимется на 20%», – заявил гендиректор «Эльдорадо» Игорь Немченко. Впрочем, страховка от увольнения повышает стоимость кредита примерно на 30% и популярность пока не пользуется. Другие банки, специализирующиеся на выдаче товарных кредитов, подобных услуг пока тоже не предлагают. Наблюдатели рассматривают новую услугу Home Credit в первую очередь как рекламный ход.

Отметим, что все названные виды страхования не являются обязательными по закону и заемщик всегда вправе от них отказаться. Правда, обычно банковским сотрудникам удается убедить заемщиков в необходимости застраховать жизнь и здоровье (в большинстве коммерческих банков стоимость страховки составляет около 1,5% от суммы кредита, однако в некоторых доходит и до 3%). «Человек, который приходит за кредитом, изначально чувствует себя просителем и находится в слабой позиции, поэтому склонен соглашаться практически со всеми выставляемыми ему условиями, – пояснил на условиях анонимности руководитель кредитного отдела одного из банков лидеров потребкредитования. – Люди до сих пор не понимают, что являются покупателями услуги, причем услуги недешевой, и чаще всего могут сами диктовать условия, в том числе и по страхованию рисков». По его словам, если клиент откажется от лишней страховки, его позиция, скорее всего, не отразится на принятии решения о выдаче кредита.

КЛИЕНТЫ В ДЕФИЦИТЕ

По данным Росстата, рынок банковского страхования в 2008 году вырос на 30%, а по объему достиг 100 млрд рублей. Эксперты полагают, что примерно половину его занимает страхование кредитов физических лиц. Однако в текущем году сегмент сокращается вместе со всем сектором банковского кредитования населения. Ориентировочно падение в текущем году может составить 50%. «Главным образом уменьшение объемов банковского страхова-

ния здесь будет связано со сворачиванием автокредитования, – полагает Александр Осин, главный экономист управляющей компании «Финам Менеджмент». – Однако в сфере получения страховыми компаниями прибыли от ранее заключенных договоров ситуация прогнозируется гораздо более стабильной. Развитие ее динамики будет зависеть от общего объема плохих кредитов, выданных банками, которые, очевидно, в подавляющем большинстве не были ими застрахованы».

«В условиях кризиса, когда падают доходы населения и, соответственно, спрос на дорогостоящие приобретения и услуги, снижаются объемы кредитования физических лиц. Уменьшается и рынок страхования, – согласился Давид Бенашвили, гендиректор компании «Финансовый и организационный консалтинг». – В первую очередь ситуация касается, конечно, потребительских и автомобильных кредитов. Техника и автомобили – те товары, которые с момента их приобретения начинают терять свою ликвидность. А вот спрос на жилье более стабилен – ведь жилье сейчас дешевеет. И даже если ипотечный кредит выдается банком под высокую процентную ставку, квартира все равно будет выгодным приобретением, так как жилье в дальнейшем все равно будет только дорожать. То есть у страхования ипотечных кредитов более ясные перспективы».

Интересно, что кризис мало изменил условия и расценки на услуги по страхованию, связанные с получением кредитов. Тем не менее Александр Осин отметил, что у ряда крупных компаний тарифы на страхование кредитов выросли в связи с общей экономической ситуацией, снижением платежеспособности и, соответственно, надежности заемщиков, ростом кредитных ставок. «К тому же страховые компании, обеспечивая гарантии возврата кредита банку, повышают тарифы на свои услуги для того, чтобы элементарно подстраховать самих себя», – добавил господин Осин. А по данным Давида Бенашвили, страхование потребительских кредитов претерпело некоторые изменения – теперь банки чаще требуют от заемщика застраховать жизнь и здоровье. «В условиях кризиса, когда из-за стрессов и нервного перенапряжения растет количество людей, полностью или частично теряющих работоспособность, банки требуют дополнительных гарантий возврата кредита», – пояснил эксперт. В то же время Давид Бенашвили полагает, что уже в ближайшем будущем расходы на страхование будут снижаться вместе со стоимостью кредитных ресурсов для населения. ■

ФАКТОРИНГ: СРЕДСТВО ДЛЯ «ОБЕЛЕНИЯ» ТОВАРООБОРОТА

НА ОРГАНИЗОВАННОМ С УЧАСТИЕМ FINANCE «КОНСИЛИУМЕ» ВСТРЕТИЛИСЬ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ОТНОСИТЕЛЬНО НОВУЮ ДЛЯ РОССИИ УСЛУГУ – ФАКТОРИНГ. ВИКТОР БЕККЕР



ИРИНА КОЗИНСКАЯ
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ФАКТОРИНГА
ВОРОНЕЖСКОГО ФИЛИАЛА
ПРОМСВЯЗЬБАНКА



АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ВОРОНЕЖСКИМ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВОМ
ООО ВТБ ФАКТОРИНГ



АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА
ДИРЕКТОР ДИВИЗИОНА
«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ» НАЦИОНАЛЬНОЙ
ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Если говорить коротко, то факторинг – комплекс услуг, который банк (или фактор), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

В «Консилиуме» приняли участие управляющий воронежским представительством ООО ВТБ Факторинг Александр Дулевич, начальник отдела факторинга воронежского филиала Промсвязьбанка Ирина Козинская и директор дивизиона «Центральный» Национальной факторинговой компании Анастасия Пышкина.

FINANCE. В 2007 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» предсказывало, что к 2009-му темпы роста рынка факторинга замедлятся. Сбывается ли прогноз в Черноземье?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Безусловно, рынок сократился. Вопрос – насколько. По моим оценкам, на 10% от докризисного объема операций.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Замедление темпов не удивительно, тем более с учетом непростой экономической ситуации. Но, по моим оценкам, объемы рынка факторинга по сравнению с 2008 годом должны остаться на прежнем уровне как в целом по стране, так и в Черноземье.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Возможно, не вполне корректно комментировать прогнозы, которые строились без учета кризиса. По моему мнению, рынок факторинга вырос, но рост имеет не такую динамику, которую он имел

до 2009 года. Потому что вместе с узнаваемостью продукта на рынке, вместе с возможным потоком компаний, которые пользуются продуктом, возрастают различные системы риск-менеджмента, которые проводят более качественный анализ и строят более точные прогнозы. Так что «Эксперт РА» несколько ошибся.

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Получается, что объем торговых операций ограничен некомпетентностью менеджмента компаний в использовании факторинга?

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. В том числе.

FINANCE. Факторинг пришел к нам с Запада. Как давно он там используется?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Около 50 лет. В США и Великобритании бурное развитие факторинга началось после Второй мировой войны. К началу девяностых годов темпы роста стали замедляться, зато начал активно развиваться инвойс-дисконтинг. Одной из основных причин такого «перекося» стала усиливающаяся конкуренция. В конце 2007 года в США работало более ста факторинговых компаний. В Великобритании их не меньше. А вот в остальных странах Евросоюза число игроков на рынке крайне редко превышает 30.

В отличие от факторинга, в рамках инвойс-дисконтинга функции по управлению дебиторской задолженностью переложены на клиента. В странах континентальной Европы классический факторинг начал развиваться в среднем 25 лет назад.

Инвойс-дисконтинг там появился гораздо позже, чем в США или Великобритании, с 2000 года, и занимает ощутимую долю рынка в ограниченном числе стран – в Германии, Швеции, Нидерландах. Вообще в Европе факторинг существует в самых разнообразных формах, что связано с законодательными и экономическими особенностями каждой из стран. Факторинг, например, часто применяется в отраслях, не характерных для российского рынка: лизинг персонала, обслуживание расчетов по кредитным картам. Популярность этого или иного факторингового продукта сильно отличается от страны к стране. Если в среднем в Европе только пятая часть факторингового оборота относится к факторингу без регресса, то в отдельных странах показатель существенно выше. Например, в Германии до 95%. А в Испании около 40% рынка занимает одна из форм реверсивного факторинга – конфирминг, схема взаимодействия фактора, крупного дебитора и множества его поставщиков. Она же получила распространение в Португалии, Великобритании и Мексике.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. До 75% торговых операций с отсрочкой платежа в Европе проходят с применением процедуры факторинга.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Классическим факторингом на Западе считается финансирование не до наступления сроков платежа, а после. Как только дебитор не исполнил свои обязательства, на следующий день задолженность пе-

редается в факторинговую компанию. А большинству компаний в российских условиях интересно получать деньги до наступления сроков платежа. Как только произошла уступка права собственности на товар, соответственно, поставщик хочет получить финансирование. Наши бизнесмены используют факторинг для собственного развития, для того, чтобы пополнить свои оборотные средства и не потерять покупателей, которые просят об отсрочке.

FINANCE. В списках клиентов факторинговых компаний есть компании сотовой связи. Как они могут использовать факторинг?



ВИКТОР БЕККЕР
РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Мне приходилось работать с такими компаниями. Планировались переуступки денежных требований по счетам пользователей сети. Речь, конечно, о требованиях корпоративных клиентов. Потому что корпоративный клиент получает какой-то кредитный лимит, в рамках которого он оплачивает свои обязательства. Кроме того, выставляется счет. Срок его оплаты от 15 до 30 дней. Используя факторинг, компания сотовой связи получает деньги раньше. В роли товара, таким образом, выступают услуги сотовой связи.

FINANCE. Что изменилось в связи с кризисом? Увеличилось ли количество клиентов? Появились ли новые услуги?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Кризис поспособствовал росту спроса на услуги покрытия риска неплатежа покупателей. Потому что бизнес столкнулся с вопросом, как выжить, сохранив покупателей, не потеряв долю рынка и не став жертвой необдуманной политики коммерческого кредитования. Безрегрессный факторинг или поручительство фактора за покупателей клиента – гарантия того, что, если покупатель все-таки не осуществит оплату поставки, ее произведет за него фактор.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Кризис потребовал ужесточения процедуры оценки рисков. Как следствие, с рынка практически исчезли более рискованные факторинговые продукты, такие как закрытый и безрегрессный факторинг.

FINANCE. Какие существуют способы взыскания факторинговыми компаниями задолженностей с должников?

• ГЛОССАРИЙ

ФАКТОР. Так иногда сокращенно именуют факторинговую компанию.

РЕГРЕСНЫЙ ФАКТОРИНГ. Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника, однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший такой «недоброкачественный» долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. Если же с должника получен излишек по сравнению с причитающейся фактору суммой, то излишек возвращается клиенту.

БЕЗРЕГРЕСНЫЙ ФАКТОРИНГ. Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме финансовый агент потерпит убытки. По сути, ситуация означает полный переход права собственности на право требования клиента к должнику.

ИНВОЙС-ДИСКАУНТИНГ. Финансирование дебиторской задолженности, учет счетов-фактур. Для российского рынка понятие новое. До недавнего времени никто не разделял факторинг и инвойс-дискантинг. Однако между ними существуют значительные различия. Инвойс-дискантинг в основном представлен универсальными коммерческими банками, где созданы так называемые отделы факторинга.

Суть продукта заключается в непрерывном беззалоговом финансировании компании, осуществля-

ющей поставки с отсрочкой платежа или, другими словами, в кредит. Пользуясь инвойс-дискантингом, поставщик получает до 95% от суммы поставки сразу.

Основное отличие инвойс-дискантинга заключается в отсутствии профессионального управления и сбора дебиторской задолженности, страхования кредитных рисков. Соответственно, все бизнес-процессы клиент осуществляет самостоятельно, и как следствие стоимость услуг инвойс-дискантеров существенно ниже, чем стоимость классического факторинга.

Дополнительным преимуществом инвойс-дискантеров в ряде случаев является конфиденциальность факторинга, когда покупатель (дебитор) не знает о том, что его задолженность уступлена банку. Механизм финансирования клиента почти такой же, как и при факторинге.

РЕВЕРСИВНЫЙ ФАКТОРИНГ. Вид безрегрессного факторинга, разработанный специально для покупателей товаров и услуг, желающих получить или увеличить отсрочку платежа. Реверсивный факторинг нацелен на финансирование закупок покупателя, но стороной по договору в рамках продукта все равно выступает поставщик. Фактор заключает партнерское соглашение с покупателем (обычно в качестве покупателей выступают крупные ритейлеры) о его согласии направлять своих поставщиков на факторинговое обслуживание. Последние заключают договор факторинга, в рамках которого фактор финансирует поставщика. ■

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. В первую очередь коллекшн. Если коллекторская служба с задачей не смогла справиться, то юридический способ воздействия только один – через суд. В Черноземье у нас пока таких проблем не возникало.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. В рамках действующего законодательства – гражданского, уголовного и арбитражного, силами соответствующих компетентных подразделений. Так как мы только начали работу в Воронеже, такой проблемы у нас, к счастью, не было.

Однако, учитывая предыдущий опыт других факторинговых компаний, сегодня у нас уделяется серьезное внимание превентивным мерам, способствующим формированию качественного портфеля уступленной дебиторской задолженности. Появился ряд стоп-факторов для компаний – потенциальных клиентов и дебиторов. С одной стороны, они ограничивают поле деятельности менеджеров по продажам, а с другой – снимают риск привлечения слабых или откровенно недобросовестных клиентов.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Для начала следовало бы разобраться с тем, что такое должники. Дело в том, что в факторинговой схеме, например в схеме с регрессом, есть такая вещь, как предотвращение появления задолженности, если ее создает непосредственно дебитор. Ре-

грессный факторинг позволяет погасить долг за счет средств поставщика. В целом в факторинговой схеме два должника. Если один из них становится проблемным, сама схема предполагает погашение задолженностей за счет другого. Ну а если речь идет о действительно проблемной задолженности, которая доводится до какой-то критической точки, то ситуация разрешается в рамках действующего законодательства. У нас уже были прецеденты, когда приходилось решать проблему в суде.

FINANCE. Каковы условия, препятствующие тому, чтобы вы стали работать с клиентом?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Лучше я скажу, с кем бы мы стали работать. Факторинг интересен компаниям, имеющим с дебитором договор на регулярные поставки, в рамках которого осуществляются отгрузки. Речь о постоянно действующих контрактах при регулярности поставок не реже, допустим, чем раз в три месяца. Ежемесячный оборот должен составлять не менее 3 млн рублей. Клиент должен иметь положительную репутацию. И дебитор, и клиент должны работать на рынке не менее года.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. У нас требования более жесткие. Чтобы стать нашим клиентом, компания должна работать на рынке b2b, осуществляя поставку товара с отсрочкой платежа и имея

оборот не менее 8 млн рублей в месяц. Финансовое положение компании-клиента и ее покупателей должно быть стабильным, они должны работать на рынке не менее полутора лет. Также желательно, чтобы клиент поставлял товары быстрой оборачиваемости – продукты питания, промышленные товары. У таких поставщиков не может быть большого объема возврата товара, редко возникают претензии со стороны покупателя, товар не залеживается на складе.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. У нас, помимо тех факторов, которые обозначили коллеги, другие сроки. Клиент должен работать стабильно год. Дебитор – не менее полугода. Но главное, поскольку Промсвязьбанк предоставляет факторинг в рамках банковского продукта, все методики по оценке рисков – как клиента, так и дебиторов – вписываются в рамки оценки кредитных рисков. Мы проводим подробный анализ поставщика, а в случае высокой долговой нагрузки в работе с ним может быть принято отрицательное решение. У нас более жесткие условия, чем в обычных факторинговых компаниях. В то же время мы одна из немногих организаций, предоставляющих факторинг в условиях кризиса. В первом квартале 2009 года объем финансирования составил около 20 млрд рублей.

FINANCE. Какие дополнительные услуги, помимо выделения финансирования, предоставляют факторинговые компании?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Наша компания предлагает клиентам защиту от риска неплатежей дебитора как в сочетании с финансированием, так и без него. Мы принимаем на себя риски неплатежей дебиторов, когда по истечении срока отсрочки они не в состоянии оплатить товар. Да, подобные услуги предоставляют и обычные страховые компании, и клиент может обратиться к ним. Но по своей структуре и условиям гарантия факторинговой компании и страхование – все же разные вещи. Мы четко оговариваем с клиентом оплату фактором суммы поручительства, потому что имеет место не страховка, а именно поручительство. Через какое-то время, если возникает неоплата дебитора и факторинговой компании не удается вернуть денежные средства до того момента, как наступает срок платежа, мы выплачиваем поручительство нашему клиенту.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Мы тоже, предоставляя факторинговые услуги, помимо финансирования, решаем проблемы, связанные с управлением дебиторской задолженностью, проверкой потенциальных дебиторов, страхуем риски несвоевременного платежа.

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. У нас есть клиенты, которые работают с двумя продуктами одновременно – страхуются и у нас, и у страховщиков. Схема одна. Клиент передает нам дебитора, мы устанавливаем на него лимит, он выдает нам накладную, мы выдаем поручительство и финансируем поставку.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Хотелось бы обратить внимание на такую составляющую факторинга, как управление и сбор дебиторской задолженности. Практика показывает, что у менеджеров по продажам на сбор долгов уходит 40% времени. Поэтому мы берем такую нагрузку на себя. Кроме того, я уже упомянул, что мы занимаемся страхованием несвоевременного платежа. Клиент получает деньги сразу же после отгрузки, не дожидаясь их поступления от дебитора, и его гораздо меньше, чем раньше, волнует проблема своевременного поступления средств от дебитора.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Мы предоставляем только один продукт – факторинг с регрессом.

Услуга включает административное управление дебиторской задолженностью – напоминание и воздействие на злостных неплательщиков вплоть до судебных разбирательств, информационно-аналитическое обеспечение, консалтинг.

FINANCE. Кому больше других выгодно пользоваться услугами факторов?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Производственным и торговым предприятиям, реализующим продукцию на условиях отсрочки платежа или желающим предоставлять отсрочку. Чем длиннее отсрочка платежа, тем интереснее пользоваться факторингом. Потому что в отсрочке замораживается большой объем денежных средств. Наибольший эффект от факторинговых услуг получают активно растущие компании.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Согласен. Факторинг – оптимальное решение для компании, если она осуществляет свою деятельность по продаже товаров, предоставляет услуги с отсрочкой платежа и если она выходит на новые рынки. Одним словом, услуга нужна всем, кто работает на условиях отсрочки платежа.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Поддерживаю коллег. Факторинг выгоден для растущих компаний, особенно тех, которые занимаются производством и реализацией продуктов народного потребления и продуктов питания. Производителям, у которых нет собственных торговых домов, у которых два-три крупных покупателя, услуга выгодна. Особенно если есть длительная отсрочка платежа. Я бы к списку добавила клиентов, которые имеют существенно диверсифицированную дебиторскую задолженность и недостаточный аппарат для управления задолженностью. Штат сотрудников, которые занимаются продажами, не отвлекается на взыскание долгов, не требуется создания какой-то определенной дополнительной системы управления. Все делает банк.

FINANCE. А кто-то подсчитывал, что выгоднее – держать свой штат или платить факторинговой компании за услугу управления?

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Управление – только один из моментов, который присутствует в факторинге. Вы же его привлекаете не только для того, чтобы управлять дебиторской задолженностью, а для того, чтобы пополнять оборотные средства. И вы все равно будете платить за управление. Я в двойной оплате смысла не вижу. Вот дочь меня спрашивает: «Зачем ты греешь воду на газе, а не пользуешься электрочайником?» А я ей отвечаю, что все равно плачу за газ фиксированную сумму. Зачем мне еще дополнительно за электроэнергию платить?

FINANCE. Насколько факторинг может быть востребован для поддержки малого бизнеса?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. По массовости, по количеству клиентов малый бизнес занимает наибольшую долю среди клиентов факторинговых компаний.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. По опыту работы могу сказать, что в докризисный период основу клиентуры факторинговых компаний составляли предприятия малого и среднего бизнеса. А вот сейчас услугой больше пользуется крупный и средний бизнес. Но сама идея факторинга была рассчитана именно на малые предприятия. Именно они составляют 80% клиентов факторинговых компаний в Европе.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Если говорить о растущих компаниях, то факторинг может даже помочь компании перерасти из малого бизне-

са в средний, а затем в крупный. Но есть и другой вопрос. Почему, предположим, мы не берем компании с месячным оборотом менее 3 млн рублей? Зачем задана какая-то нижняя планка? Ситуация обусловлена трудоемкостью обслуживания задолженности. Стоимость обслуживания может сказаться на рентабельности предприятия.

FINANCE. Факторинг может функционировать только в условиях прозрачности бизнеса. Готов ли к открытости и публичности рынок Черноземья?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. По крайней мере, те предприятия, которые попадали к нам на комитет, которых мы рассматривали в качестве клиентов, не являются более «темными», чем клиенты из Саратова или Санкт-Петербурга. Безусловно, практика использования финансовых инструментов и совершенствование фискальной системы приводят к тому, что год от года предприятия становятся все более и более прозрачными.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Факторинг имеет дело исключительно с безличным оборотом, поэтому он требует прозрачности бизнеса. Мы не можем себе позволить работать с «черным налом». Ведь чаще всего, принимая решение о работе с тем или иным клиентом, мы изучаем его отношения с дебитором на основе прошлой истории, которая должна быть документально оформлена. Насколько готов к публичности рынок Черноземья, сказать сложно. Надеюсь, что факторинг будет способствовать «обелению» торгового оборота.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Я бы не была столь оптимистична, к сожалению, в отношении прозрачности, например, воронежского рынка. Вряд ли, конечно, можно говорить здесь о «черном» цвете, скорее о «сером». Вопрос в другом – долго ли местный бизнес будет мириться с таким положением дел. Но когда речь идет о факторинге в рамках банковского продукта, такая «серость» затрудняет обслуживание подобных клиентов. Ведь сама методика оценки рисков предполагает полную прозрачность. Если же присутствует «серость», то приходится разрабатывать особые механизмы, чтобы ими управлять.

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Вот тут я бы добавила, что по сравнению с другими регионами, с которыми я работала, в Воронеже среди руководителей предприятий, обращающихся к нам за услугой, намного больше судимых людей.

FINANCE. Как банки относятся к тому, что государство отменило лицензирование факторинговых операций?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Наконец-то законодатели поставили точку в долгом споре о том, легитимно ли существование небанковских факторинговых компаний.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Я как юрист считаю, что любое разрешение правового противоречия – уже большой плюс. Ситуация даст возможность выйти на рынок новым игрокам, в том числе зарубежным. Рынок факторинга у нас практически свободен. Для продвижения самого продукта как такового, я считаю, подобное решение – положительный фактор.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Мы относимся к решению властей совершенно спокойно. У нас услуга предоставляется в рамках банковских операций. Пока не ставится вопрос о глобальном переводе факторинговых операций в отдельный бизнес, в аффилированную факторинговую компанию. Возможно, что в будущем такое решение будет принято. ■

БАНКИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНЫЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ	г. Воронеж, ул. 9 Января, 28, тел. (4732) 60-95-60
СОБИНБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Урицкого, д.10, тел. (4732) 44-99-99, (4732) 44-94-49
СОБИНБАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Октябрьская, д.3, тел. (4742)23-30-30, (4742)77-27-21
ЮНИАСТРУМ БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Никитинская, 42 тел. (4732) 39-72-41, 39-72-26, 39-72-48, 39-72-58
ЮНИАСТРУМ БАНК, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, Красная площадь, 2/4 тел. (4712) 51-44-33, 52-03-02, 52-10-60
ЮНИАСТРУМ БАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Толстого, 1, тел. (84742) 23-02-88, 23-03-80
ЮНИАСТРУМ БАНК, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Московская, 28, тел. (4862) 54-14-00, 54-32-16, 54-30-58
СОВКОМБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Пушкинская, д. 7, тел. (4732) 611-511
РОСБАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Советская, д. 4, тел. (4742) 27-69-80
РОСБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, Карла Маркса, д. 68, тел.: (4732) 20-54-20, 53-26-02
РОСБАНК, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Комсомольская, д.140, тел. (4862) 43-69-56
РОСБАНК, ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 16-Б, тел. (4752) 72-66-80
РУСЬ-БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Комиссаржевской, д. 5, тел. (4732) 39-76-40
РУСЬ-БАНК, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул. Дегтярева, д. 2а, тел. (4722) 75-44-36
РУСЬ-БАНК, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, пр. Дружбы, д. 4, литер Б, тел.: (4712) 57-25-38
РОССЕЛЬХОЗБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, площадь Ленина, дом 12, тел. (факс): (4732) 598138
РОССЕЛЬХОЗБАНК, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул. Пушкина д. 49, тел. (факс): (4722) 32-80-29
РОССЕЛЬХОЗБАНК, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул. Садовая, д. 12, тел./факс: (4712) 39-05-88
ВТБ 24, ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 16а, тел. (4752) 72-95-78
ВТБ, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, проспект Революции, д.58, тел. (473-2) 64-44-80, 55-35-96
ВТБ, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, проспект Славы, д. 35А, тел. (472-2) 58-03-00
ВТБ, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул. Радищева, д.24, тел. (471-2) 36-05-20, 36-05-00
ВТБ, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Первомайская, д.1, тел. (474-2) 22-70-07; 22-42-77
ВТБ, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Максима Горького, д. 47, тел. (486-2) 42-22-07; 42-22-00
БАЛТИЙСКИЙ БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. 20-летия ВЛКСМ, д. 55, тел.(4732) 64-41-70
БАЛТИЙСКИЙ БАНК, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул. Никитская, д. 1-в, тел. (4712) 50-05-74, 50-05-76
АЛЬФА-БАНК, ОПЕРАЦИОННЫЙ ОФИС «ВОРОНЕЖСКИЙ»	г. Воронеж, проспект Революции, д. 38, тел. (8 800) 200-00-00
АЛЬФА-БАНК, КРЕДИТНО-КАССОВЫЙ ОФИС «КУРСКИЙ»	г. Курск, Красная Площадь, д. 2/4, тел. (8 800) 200-00-00
АЛЬФА-БАНК, КРЕДИТНО-КАССОВЫЙ ОФИС «ЛИПЕЦК-САРМАТ»	г. Липецк, ул. Зегеля, д. 28, тел. (8 800) 200-00-00
АЛЬФА-БАНК, КРЕДИТНО-КАССОВЫЙ ОФИС «ТАМБОВСКИЙ»	г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 276, тел. (8 800) 200-00-00
ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, пер. Красноармейский, д. 12а, тел. (4732) 77-53-25
«ЮНИКРЕДИТ», ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Комиссаржевской, 13, тел. (4732) 20-53-64, 72-73-13
«ЮНИКРЕДИТ», БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, Славы проспект, д. 45 А, тел. (4722) 58-60-40
«ЮНИКРЕДИТ», ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Ворошилова, д. 5, тел. (4742) 22-49-59
ПРОМСВЯЗЬБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. 20 лет Октября, д.78, тел.: (4732) 78-28-99, 77-92-99, 71-93-88
ПРОМСВЯЗЬБАНК, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул. Преображенская, д. 59, тел./факс: (4722) 32-32-69
ПРОМСВЯЗЬБАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Терешковой, стр. 16 «а», тел. (4742) 35-77-74
«УРАЛСИБ», ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Кирова, 8, тел. (4732) 20-53-05
«УРАЛСИБ», БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, Соборная площадь, д. 1а, тел. (4722) 32-22-91

БАНКИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Челюскинцев, д. 149 тел. (4732) 712-168
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул. Вокзальная, д. 23, тел. (4722) 32-65-50
«ТРАСТ», ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Кирова, д. 4, тел. (4732) 72-70-51
«ТРАСТ», БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул. Первомайская, д. 13а, тел. (4722) 27-72-22
«ТРАСТ», КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул. Радищева, д. 86, тел. (4712) 501 214
«ТРАСТ», ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Гагарина, д. 35А, тел. (4742) 476 000, 476 167
«ТРАСТ», ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Октябрьская, д. 20, тел. (4862) 474 950
«ТРАСТ», ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, Новый проезд, д. 24, тел. (4752) 518 618, 518 619, 534 180
РОСАВТОБАНК, ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, ул. Советская, д.194, тел.: (4752) 50-48-40, 50-48-38
БАНК МОСКВЫ, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Плехановская, д. 16, тел. (47-32) 35-64-14, 35-69-56
БАНК МОСКВЫ, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул. Н. Островского д. 22, тел. (47-22) 20-02-52
БАНК МОСКВЫ, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул. Максима Горького, д. 34, тел. (47-12) 70-24-40
БАНК МОСКВЫ, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Терешковой, д. 13Б, тел. (47-42) 36-83-33, 36-83-00
БАНК МОСКВЫ, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. М. Горького, д. 44, тел. (48-62) 43-08-86, 43-08-85
КУРСКПРОМБАНК	г. Курск, ул. Ленина, 20, тел. (47-12) 56-76-13
ЛИПЕЦККОМБАНК	г. Липецк, ул. Интернациональная, 8, тел. (4742)32-93-85
ЛИПЕЦКОБЛБАНК	г. Липецк, пл. Плеханова,1, тел. (4742) 25-70-60, факс (4742) 25-70-53
МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Театральная, д. 20 А, тел. (4732) 64-50-32
МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, Свято-Троицкий бульвар, д. 28, тел. (4722) 22-82-27
МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Полеская, д. 28, тел. (4862) 43-34-86
ПРИВАТБАНК, БЕЛГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Белгород, ул.Князя Трубецкого, д.47, тел. (4722) 30-07-55, 32-55-89
ПРИВАТБАНК, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул.Горького, д.50, тел. (4712)39-04-00, 39-04-03, 51-36-15
ПРИВАТБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Никитинская, д.42 тел. (4732) 69-72-77, 69-73-07
ПРИВАТБАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул.Терешковой, д.30, тел. (4742)36-31-40, 35-55-66, 35-66-66, 34-50-70
ПРИВАТБАНК, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Советская, д. 20, тел.(4862) 73-57-21
НОМОС-БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, Алтайский пер., д. 22, тел. (4732) 39-55-77, (4732) 77-42-08
НОМОС-БАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, Коммунальная пл., д. 9, тел. (4742) 77-15-28
СВЯЗЬБАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Плехановская, д. 31, тел.: (4732) 60-60-80
СВЯЗЬБАНК, КУРСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Курск, ул. Димитрова, д. 73, тел.: (4712) 56-01-98, 56-01-94, 56-80-99, 53-80-83
СВЯЗЬБАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Зегеля, д. 2, тел.: (4742) 27-88-77, 27-47-17
СВЯЗЬБАНК, ОРЛОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Орел, ул. Ленина, д.39, тел.: (4862) 73-14-18, 73-14-13
СВЯЗЬБАНК, ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, Студенческая набережная, д. 23А, тел.: (4752) 71-51-02
«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА», ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Кольцовская, 44, тел: (4732) 62-24-24
«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА», ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, ул. Коммунальная/Красная, 42/8, тел.: 72-91-46
ФОРУС-БАНК, ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Воронеж, ул. Свободы, 73, тел. (4732) 77-61-81, 77-85-77, 71-71-99
ФОРУС-БАНК, ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ	г. Липецк, ул. Космонавтов, 25/7, тел. (4742) 36-60-70, 36-60-71, 36-60-72, 36-60-73
ФОРУС-БАНК, ТАМБОВСКИЙ ФИЛИАЛ	г. Тамбов, ул. Державинская, д.10а, оф.2, тел. (4752) 71-25-73



Коммерсантъ

QUALITY

ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО